

Johanna Järvinen

**Sivutoimisen yrittäjän liiketoimintasuunnittelu hoiva-
alalla:**

Työkalun kehittäminen

Opinnäytetyö

Kevät 2013

Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö

Liiketalouden koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö

Koulutusohjelma: Liiketalouden koulutusohjelma

Suuntautumisvaihtoehto: Taloushallinto, yrittäjyys

Tekijä: Johanna Järvinen

Työn nimi: Sivutoimisen yrittäjän liiketoimintasuunnittelu hoiva-alalla: Työkalun kehittäminen

Ohjaaja: Anmari Viljamaa

Vuosi: 2013

Sivumäärä: 58

Liitteiden lukumäärä: 1

Opinnäytetyöni on liiketoimintasuunnitelmapohjan laatiminen hoiva-alan sivutoimisille yrittäjille. Tarkoituksena on auttaa hoiva-alalla jo toimivia sivutoimiyrittäjiä tai sitä suunnittelevia laatimaan omalle yritykselle kattava liiketoimintasuunnitelma.

Opinnäytetyö on ajankohtainen, sillä sivutoiminen yrittäjyys on suosittua hoiva-alalla ja yrittäjien määrä on kasvussa. Kasvun määrää selittää se, että kunnat eivät pysty tulevaisuudessa vastaamaan omilla toiminnoillaan kysynnän määrään, jolloin myös yksityisten palvelut tulevat olemaan vieläkin kysytympiä.

Teoreettisessa osuudessa kerrotaan liiketoimintasuunnittelusta, sekä käydään läpi liiketoimintasuunnitelma kohta kohdalta. Teoriaosuuden toinen käsiteltävä asia on sivutoimiyrittäjyys, jossa avataan sekä sivutoimista yrittäjyyttä, että sivutoimisten yrittäjien profiilia.

Empiirinen osuus kuvaa hoiva-alan yrittäjyyttä sekä toimialaa. Hoiva-alan yrittäjyyttä on tutkittu sekä teoriapohjalta, että ajankohtaisten asioiden tiimoilta. Hoivayrittäjyyttä käsiteltäessä huomioitiin myös hoiva-alan yrittäjyyden erityisvaatimukset sekä otettiin selvää tulevaisuuden suuntauksista.

Opinnäytetyö toteutettiin toiminnallisen opinnäytetyön menetelmällä. Prosessin tuotoksena olevassa liiketoimintasuunnitelmapohjassa sekä teoreettinen että empiirinen osuus nivoutuvat yhteen, tuottaen juuri sivutoimisille hoiva-alan yrittäjille toimivan liiketoimintasuunnitelmapohjan.

Avainsanat: sivutoimiyrittäjyys, liiketoimintasuunnitelma, hoiva-ala, hoiva-alan yrittäjyys

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: Business School

Degree programme: Business Management

Specialisation: Financial Management, Entrepreneurship

Author: Johanna Järvinen

Title of thesis: Part-time entrepreneurs' business planning in the care sector: Developing a tool

Supervisor: Anmari Viljamaa

Year: 2013

Number of pages: 58

Number of appendices: 1

The thesis focuses on forming a business plan for care sector entrepreneurs. The purpose of this thesis is to help part-time care-sector entrepreneurs or those who are planning to become entrepreneurs by providing them a comprehensive business plan.

The theoretical section reports on business planning and part-time entrepreneurship. The empirical part describes entrepreneurship and the care sector as an industry. The empirical part also deals with the specific requirements of the care sector entrepreneurship.

The theoretical and the empirical parts are closely interrelated, producing a functional business plan for care-sector entrepreneurs.

Keywords: part-time entrepreneurship, business plan, care sector, care-sector entrepreneurship

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ	4
1 JOHDANTO	6
2 LIIKETOIMINTASUUNNITTELU JA SIVUTOIMIYRITTÄJYYS.....	9
2.1 Liiketoimintasuunnittelu	9
2.1.1 Liiketoimintasuunnitelma.....	9
2.1.2 Liiketoimintasuunnitelman käyttötarkoitus.....	10
2.1.3 Liiketoimintasuunnitelman laatiminen	10
2.1.4 Liiketoimintasuunnitelman sisältö.....	11
2.1.5 Liiketoimintasuunnitelman päivittäminen.....	21
2.2 Sivutoimiyrittäjyys.....	22
2.2.1 Yrittäjyys	22
2.2.2 Sivutoiminen yrittäjyys.....	23
2.2.3 Sivutoimisten yrittäjien profiili	25
2.2.4 Sivutoimisten yrittäjien määrä ja toimialat	26
2.2.5 Sivutoimisena yrittäjänä onnistuminen	27
3 TOIMINTAYMPÄRISTÖ	30
3.1 Toimialan rakenne.....	30
3.2 Hoiva-alan yrittäjyys	32
3.3 Hoiva-alan yrittäjyyden määrät.....	34
3.4 Hoiva-alan yrittäjyyden erityisvaatimukset	35
3.4.1 Luvat ja lainsäädäntö	35
3.4.2 Hoiva-ala muihin aloihin verrattuna.	38
3.5 Hoiva-alan yrittäjyyden ajankohtaisia esimerkkejä	39
3.6 Hoiva-alan yrittäjyyden tulevaisuus	41
4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN HOIVA-ALAN SIVUTOIMIYRITTÄJILLE	45
4.1 Lähtökohdat ja tavoitteet	45
4.2 Sisältö ja toteutus.....	46

4.3 Arviointi	48
5 JOHTOPÄÄTÖKSET	50
LÄHTEET	53
LIITTEET	58

1 JOHDANTO

Opinnäytetyössäni yhdistyvät kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan sekä omat liiketalouden opintoni. Omista opinnoistani sekä työkokemuksesta perheyrittäjäkseni olen saanut innoitusta perustaa tulevaisuudessa oma yritys. Opinnäytetyössäni tulen hyödyntämään omia kokemuksiani sekä yrittäjyyden opintojani saadakseni työstä kattavan ja mielenkiintoisen.

Opinnäytetyön aiheena on hoiva-alan sivutoimiyrittäjien liiketoimintasuunnittelu. Aihe kiinnostaa minua siksi, että voin nähdä itseni tulevaisuudessa joko pää- ja sivutoimisena yrittäjänä. Yrittäjyys tuo mukanaan paljon työtä ja vastuuta, myös liiketoiminnallisella puolella. Yrittäjäksi suunnittelevan on tärkeää osata liiketoimintasuunnittelua, jotta yritystoiminnasta tulee toimivaa ja mahdollisimman helppoa yrittäjälle itselleen. Tulevaisuudessa yrityksen tulee osata kehittyä asiakkaiden tarpeiden mukaisesti, ja tähänkin auttaa liiketoimintasuunnitelman päivittäminen tietyin väliajoin.

Opinnäytetyön rajaus.

Kohdensin opinnäytetyöni hoiva-alaan sen vuoksi, että sosiaali- ja terveysalan koulutusohjelmiin ei kuulu kovinkaan paljon liiketoimintaan liittyviä opintoja. Voin opinnäytetyölläni opastaa liiketoimintasuunnittelussa nimenomaan hoiva-alalle sivutoimiseksi yrittäjiksi tähtääviä. Opinnäytetyön tekeminen on motivoivaa, kun tietää auttavansa yrittäjiksi aikovia hoiva-alan toimijoita.

Opinnäytetyön tarkoitus ja tavoitteet.

Opinnäytetyön tarkoituksena on laatia liiketoimintasuunnitelmapohja hoiva-alan sivutoimisille yrittäjille, ja sitä suunnitteleville. Opinnäytetyöstä on tarkoitus tehdä niin hyvä ja toimiva, että siitä olisi apua hoiva-alalle sivutoimiyrittäjiksi aikoville ja jo alalla yrittäjinä työskenteleville. Opinnäytetyön aihe on ajankohtainen, sillä nykypäivänä yhä useammat perustavat sivutoimisen hoiva-alan yrityksen.

Opinnäytetyössä aion kertoa teoriaa sekä sivutoimiyrittäjyydestä että liiketoimintasuunnittelusta. Teoriaa aion verrata hoiva-alan yrittäjyyteen, sekä arvioida miten se eroaa muista sivutoimiyrittämisen aloista.

Opinnäytetyön tavoitteena on antaa yksityiskohtaista tietoa sekä tarkasti rajattua materiaalia hoiva-alan sivutoimiyrittäjiksi aikoville. Tavoitteena on tehdä liiketoimintasuunnitelman laatimista varten pohja, jota hyödyntämällä sivutoimiset yrittäjät voivat suunnitella omaa liiketoimintaa hyvissä ajoin ennen yrityksen perustamista tai kehittää jo olemassa olevaa yritystoimintaa. Liiketoimintasuunnitelman pohja tulee opinnäytetyön liitteeksi. Opinnäytetyön tärkeimpänä tavoitteena on saavuttaa potentiaaliset ihmiset hyödyntämään liiketoimintasuunnitelmapohjaa.

Opinnäytetyön muodostuminen.

Työ toteutetaan toiminnallisena opinnäytetyönä. Toiminnallisessa opinnäytetyössä yhdistyvät neljä asiaa, jotka ovat toiminnallisuus, teoreettisuus, tutkimuksellisuus sekä raportointi (Vilkkä 2010 [viitattu 2.4.2013]). Toiminnalliseen opinnäytetyöhön kuuluu siis toiminnallinen osuus, joka on ammatillisen tiedon, taidon ja tutkivan tekemisen näyte sekä raportoinnin, joka sisältää tutkivan tekemisen sanallistamisen. Laatu korvaa määrän myös opinnäytetyön toiminnallisen osuuden toteuttamisessa. Kykyä perustella valintoja vakuuttavalla tavalla toiminnallisessa osuudessa, ohjaavat niin aineiston määrä kuin laatu.

Opinnäytetyö muodostuu viidestä pääluvusta. Ensimmäinen pääluku on johdanto, jossa avataan opinnäytetyön taustat, sekä kerrotaan opinnäytetyön tarkoitus ja tavoitteet. Toinen pääluku sisältää teoreettisen osuuden, johon on etsitty tietoa kirjallisuudesta sekä Internetistä. Kolmannessa pääluvussa syvennyttään toimintaympäristöön, kuten hoiva-alan yrittäjyyteen. Neljännessä pääluvussa käydään läpi koko opinnäytetyön valmistumisprosessia, eli liiketoimintasuunnitelman laatimista hoiva-alan sivutoimiyrittäjille. Viimeisimpään, eli viidenteen, päälukuun kuuluvat johtopäätökset.

Liiketoimintasuunnitelmasta parhaimman hyödyn saa käyttämällä liiketoimintasuunnitelmapohjaa yhdessä opinnäytetyön kanssa. Liiketoimintasuunnitelmapohjaa vastaavat sivut löytyvät opinnäytetyön liiketoiminnan sisältöä kuvaavasta kohdasta 2.1.4, sivulta 12 lähtien jatkuen sivulle 22 saakka.

Yrityksen perustamiseen liittyviin asioihin ei tässä opinnäytetyössä pureuduta. Lisätietoa yrityksen perustamiseen liittyvistä asioista saa helposti mm. Suomen Yrit-

täjien, Patentti- ja rekisterihallituksen sekä Uusyrityskeskuksen Internet-sivuilta sekä useista muista Internet-sivustoista hakusanoilla Yrityksen perustaminen.

Tutkimus toteutetaan Sivutoimiyrittäjyys-nimiselle TKI-hankkeelle, jonka toimeksiantajana on SeAmk Liiketoiminta. Tätä opinnäytetyötä on tehty yhdessä sivutoimiyrittäjyyden työryhmän kanssa.

2 LIIKETOIMINTASUUNNITTELU JA SIVUTOIMIIYRITTÄJYYS

2.1 Liiketoimintasuunnittelu

Alkavan yrityksen liiketoimintasuunnitteluun kuuluu olennaisena osana liiketoimintasuunnitelman työstäminen sekä omien yrittäjävalmiuksien pohtiminen ja kehittäminen. Liiketoimintasuunnitteluun tutustuminen aloitetaan hyvissä ajoin, jotta ehditään miettiä kaikki olennaiset seikat perustettavan yrityksen osalta. Liiketoimintasuunnittelussa mietitään kaikenlaiset omaan liiketoimintaan liittyvät asiat halki.

Vakuuttava liiketoimintasuunnitelma kertoo myös muille tahoille, kuten rahoittajille ja yhteistyökumppaneille yrityksen tulevaisuuden suunnitelmista ja näyttää yrittäjän olevan tosissaan. Toimivasta ja tarkoin suunnitellusta liiketoimintasuunnitelmasta näkee yrittäjän olevan tosissaan ja haluavan tarjoamiensa palveluiden tavoittavan mahdollisimman laajan kohderyhmän. Myös yrittäjän innokkuus ja osaaminen näkyvät liiketoimintasuunnitelman tarkkuudesta ja laajuudesta.

2.1.1 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma toimii yrityksen käsikirjana. Liiketoimintasuunnitelma on hyödyllinen apuväline menestyksekkään liiketoiminnan saavuttamiseksi (Liiketoimintasuunnitelma (3) [viitattu 5.2.2013]). Liiketoimintasuunnitelman tehtäviin kuuluu yrityksen toiminnan ja kannattavuuden hahmottaminen sekä suunnittelu.

Liiketoimintasuunnitelma on dokumentti, joka sisältää liikeidean, toiminnan tarkoituksen, markkinat, strategian sekä taloudellisen ennusteen (Kuinka kirjoittaa liiketoimintasuunnitelma - ja miksi? [viitattu 5.3.2013]). Lisäksi, jos myöhemmin kohtaa ongelmia, liiketoimintasuunnitelma helpottaa paluuta suunnitelmien mukaiselle polulle. Liiketoimintasuunnitelman avulla saadaan täsmennettyä suunnitelmia yritystoiminnan suunnasta ja tulevaisuuden tavoitteista (Liiketoimintasuunnitelma (1) [viitattu 5.3.2013]). Tavoitteiden ollessa selkeät, toimintaa on helpompi ohjailla oikeaan suuntaan. Kun yrityksen toimintaympäristö, kilpailijat sekä toimialan tulevaisuuden näkymät ovat selvillä, saadaan muodostettua tarkka kuva yritys ympäristöön.

töstä jossa yritys tulee toimimaan. Kun lisäksi pohditaan yrityksen resurssit ja voimavarat, ollaan jo pitkällä.

Liiketoimintasuunnittelu sopii myös jo liiketoimintamallin omaavalle yrittäjälle. Liiketoimintasuunnitelman täyttämällä yrittäjä saa tehostettua omaa liiketoimintaansa ja suunnattua liiketoimintansa täsmälleen oikealle kohderyhmälle. Liiketoimintasuunnitelmasta yrittäjä voi löytää myös epäkohtia, tai puutteellisesti hoidettuja asioita liiketoimintaan liittyen. Liiketoimintasuunnitelmaa on helppo hyödyntää myös siinä vaiheessa, jos yrittäjä haluaa lähteä muuttamaan yrittäjyyttään sivutoimisesta päätoimiseksi.

2.1.2 Liiketoimintasuunnitelman käyttötarkoitus

Liikeidean ollessa selvillä, jatketaan liiketoimintasuunnitelman avulla eteenpäin (Liiketoimintasuunnitelma (2) [viitattu 5.3.2013]). Liiketoimintasuunnitelmassa pohditaan tarkemmin ja syventäen yritystoiminnan toteuttamisen kannalta oleellisia seikkoja. Yritystoiminnan tulee olla kannattavaa sekä tuottaa voittoa, jotta toiminta kehittyisi ja sitä voitaisiin jatkaa pitkälle tulevaisuuteen. Liiketoimintasuunnitelma tulee tarpeeseen niin yrittäjälle itselleen kuin myös rahoituksen järjestämistä varten. Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan myös kannattavuuden mittaamiseen.

Vaikka yritystoiminnassa on tärkeää ajatella asioita, joita haluaa toteuttaa, on silti yhtä tärkeää listata ja pohtia asioita, joita ei aio omassa toiminnassaan toteuttaa (Liiketoimintasuunnitelman ja laskelmien laatiminen [viitattu 5.2.2013]). Esimerkkejä vältettävistä asioista ovat palvelun markkinointi väärälle kohderyhmälle sekä palvelun tarjoaminen epäluotettavalle asiakkaalle.

2.1.3 Liiketoimintasuunnitelman laatiminen

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on aikaa vievää puuhaa, ja siihen kannattaa varata kunnolla aikaa (Liiketoimintasuunnitelma (1) [viitattu 5.3.2013]). Ajan kanssa yritystä ja sen eri osa-alueita miettiessä saadaan aikaiseksi kattava liiketoimintasuunnitelma, jolloin yrittäjä itse näkee selkeästi yrityksensä resurssit ja riskit.

Hyvin laadittu liiketoimintasuunnitelma kertoo, millä palveluilla asiakkaiden tarpeet saadaan tyydytettyä, eli miten yrityksen kannattavuus tulee muodostumaan. Liiketoimintasuunnitelmassa dokumentoidaan aina yrityksen tavoitteet sekä mahdollisesti niiden aikataulut, sekä strategia jolla niihin päästään halutussa ajassa.

McKinsey & Company (1999, 48) neuvoa kirjassaan, että liiketoimintasuunnitelman tulee olla selkeä ja tiivis kokonaisuus, josta saadaan helposti tietoa yrityksen olennaisista osista. Liiketoimintasuunnitelma tulee aloittaa tiivistelmällä (mts. 51), josta lukija saa nopeasti käsityksen liiketoiminnasta sekä tiivistettyä tietoa muista liiketoimintasuunnitelman osa-alueista. Tiivistelmän rakenteen tulee olla ymmärrettävä ja helppolukuinen. Tällä varmistetaan lukijan mielenkiinto lukemaan liiketoimintasuunnitelma loppuun. Yrityksen tarkoituksena on tarjota markkinoille tuote tai palvelu, joka täyttää asiakkaan tarpeet. Liiketoimintasuunnitelmassa tähän pureudutaan liikeidean kautta (mts. 53). Liikeideaa täsmennettäessä mietitään asiakkaan saamaa hyötyä, markkinatilannetta sekä ansaintamallia.

Liiketoimintasuunnitelma tulee toteuttaa vastaamaan yrityksen kokoa (Berry [viitattu 26.3.2013]). Pienen yrityksen ei välttämättä ole järkevää tehdä liian monimutkaista ja laajaa liiketoimintasuunnitelmaa vain sen vuoksi, että jotkut isot yritykset niin tekevätkin, ellei tarvita erittäin laajaa liiketoimintasuunnitelmaa johonkin liiketoiminnan osa-alueelle vahvistukseksi. Mutta riittää, että liiketoimintasuunnitelma vastaa oman yrityksen toiminnan sisältöä, ja auttaa kehittämään sitä jatkossa.

2.1.4 Liiketoimintasuunnitelman sisältö

Liiketoimintasuunnitelmaan kannattaa sisällyttää kuvaus toimialasta, liiketoimintaan sisältyvät työt, oman myyntityösi vahvuudet asiakkaisiin nähden, kilpailuetusi kilpailijoihin nähden sekä kuvaus siitä, miten toteuttaa liiketoimintaa tuotteiden tai palveluiden kautta ja keneltä hankitaan tarvittavat materiaalit (Kuinka kirjoittaa liiketoimintasuunnitelma - ja miksi? [viitattu 22.3.2013]). Liiketoimintasuunnitelma kertoo myös, mihin yritystoiminta perustuu, keitä henkilöitä siihen liittyy ja sitoutuu, sekä minkälaisia investointeja tarvitaan. Mahdollisesti voidaan laatia myös markkinointi-, myynti-, ja taloussuunnitelmat sekä muita toimintaa tukevia raportteja ja suunnitelmia.

Se, missä järjestyksessä liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan mikäkin asia, riippuu asian tärkeydestä sijoittajia ja asiakkaita ajatellen (Berry [viitattu 26.3.2013]). Mietitään mitkä seikat ovat lukijalle tärkeimmät, ja laitetaan asiat sen kautta järjestykseen liiketoimintasuunnitelmaan. Toisaalta taas, jos liiketoimintasuunnitelma on selkeä ja yksinkertaistettu, lukijalle on selvää lukea liiketoimintasuunnitelmaa ilman, että asiat ovat kerrottu tärkeysjärjestyksessä. Vaihtoehtoisesti voi siis laatia itselleen myös pitkän ja eritellyn liiketoimintasuunnitelman, jolloin kannattaa asioiden tärkeysjärjestys miettiä tarkemmin.

Liiketoimintasuunnitelman osa-alueita ovat

- tiivistelmä
- perustiedot yrityksestä
- liikeidea
- tuote tai palvelu
- markkinat ja asiakkaat
- kilpailu
- myynti ja markkinointi
- strategia ja toteutus
- käytännön järjestelyt
- SWOT-analyysi
- PESTE-analyysi
- kirjanpito ja talouden suunnittelu
- rahoitus

Seuraavaksi esitellään nämä osa-alueet tarkemmin kerrottuina sekä syvällisemmin avattuina.

Tiivistelmä

Laaditaan tiivistelmä, jota nopeasti silmäilemällä selviää yrityksestä sekä sen liiketoiminnasta oleelliset seikat. Tiivistelmä voidaan laatia myös vasta lopuksi, jotta yrittäjä on saanut ensin mietittyä kaikki liiketoimintasuunnitelman osa-alueet. Tämän jälkeen voi olla helpompi kiteyttää kaikki tarvittavat asiat tiivistelmäksi.

Perustiedot yrityksestä

Liiketoimintasuunnitelman ensimmäisessä kohdassa kerrotaan perustiedot sekä yrityksestä, että yrittäjästä (Laadi liiketoimintasuunnitelma [viitattu 23.3.2013]). Yrityksen perustietoihin kuuluvat mm. yrityksen nimi, toimiala, paikkakunta, yhtiömuoto ja perustamisaika. Jos yritys on perustettu jo aikaisemmin, tässä kohdassa kerrotaan yrityksen historiasta, yrityksen koosta henkilöstön ja liikevaihdon osalta sekä nykyisen toiminnan tilasta.

Yrittäjästä kerrotaan nimi, koulutus, aiempi työkokemus ja yrittäjäosaaminen, yrityksen perustamisen motiivit sekä yhteystiedot (Liiketoimintasuunnitelmapohja [viitattu 23.3.2013]). Yrittäjän vahvuuksista on myös hyvä kertoa tässä vaiheessa (Laadi liiketoimintasuunnitelma [viitattu 23.3.2013]). Vahvuuksiin kuuluvat osaaminen alalla sekä muut tiedot ja taidot, kaikki kokemus joista on hyötyä niin yritykselle kuin liiketoiminnalle, yrittäjän vahvuudet, toimialan tuntemus ja verkostot.

Liikeidea

Liikeidea kuvaa yrityksen tapaa menestyä valitulla toiminta-alalla (Holopainen & Levonen 2006, 22). Liikeidealla määritellään se, kuinka toiminta-ajatusta toteuttamalla ansaitaan rahaa sekä saadaan aikaan kannattavaa liiketoimintaa. Liikeidea kuvaa myös yrityksen suhteellista etua, kilpailijoiden nähden yrityksen vahvoja puolia. Parhaimmillaan yrityksellä on ylivoimaista osaamista, jotain ainutlaatuista tarjottavaksi asiakkaille, joka on vain tälle yritykselle ominaista. Liikeidea kehittyy vaiheittain, ja sillä on oma elämänkaarensa. Liikeidean osia joudutaan ehkä muokkaamaan matkan varrella, sillä liikeidea täytyy sopeuttaa ympäristön muutoksiin.

Alkavalle yritykselle tarvitaan siis aina liikeidea (Laadi liiketoimintasuunnitelma [viitattu 23.3.2013]). Liiketoimintasuunnitelma on oiva apu liikeideaa kehiteltäessä, jos liikeideaa ei vielä ole. Hoiva-alan yritystä perustettaessa on kuitenkin usein jo tiedossa tarkemmin minkä tietyn osa-alueen hoiva-alan yritystä perustetaan. Liikeideaa voidaan täsmentää ja työstää myös jo olemassa olevalle yritykselle. Liikeideassa mietitään seuraavia asioita; Mitä myydään, kenelle myydään ja miten myydään?

Tähän kuvataan myös tarkemmin liiketoimintaa, sen ensisijaista toimialaa sekä mietitään mahdollisia haasteita joita voidaan yrityksen elinkaaren aikana kohdata

(Liiketoimintasuunnitelmapohja [viitattu 23.3.2013]). Onko tarpeeksi tietoa ja kokemusta sekä toimialalta, että yrittämisestä? Mitä vahvuuksia tai heikkouksia yrittäjällä tai yritystoiminnalla on? Millä paikkakunnalla yritys tulee toimimaan, ja onko tämä paikka paras mahdollinen juuri tällaiselle liikeidealle?

Sivutoimisen yrittäjän kannattaa miettiä tähän myös omia resurssejaan. Kuinka paljon aikaa yrittäjä on ajatellut käyttävänsä yritystoimintaan aikaa ja aiotaanko palkata henkilöstöä? Myös muita ajatuksia ja pohdintoja on hyvä sisällyttää tähän kohtaan. Syvällisillä ja tarkoin pohdituilla ongelmanratkaisuilla pienennetään yrityksen liiketoiminnallisia riskejä. Nämä ongelmanratkaisut kertovat niin rahoittajille kuin asiakkaille yrittäjän ottavan huomioon mahdolliset esteet sekä ratkaisut niihin.

Tuote tai palvelu

Kuvaillaan mitä ollaan myymässä, eli mikä on yrityksen tarjoama tuote tai palvelu (Berry [viitattu 26.3.2013]). Keskitytään asiakkaan saamiin hyötyihin tuotteesta tai palvelusta.

Yrityksen valmistama tuote on joko aineellinen tai palvelutuote (Holopainen 2013, 13). Tuote voi olla joko vakio- tai erikoistuote. Molemmilla vaihtoehdoilla on omat kilpailukeinonsa ja markkinansa. Tärkeintä on löytää tuotteen tai palvelun taustalta se tarve, jonka vuoksi se ostetaan, ja miettiä niitä tekijöitä, jotka vaikuttavat osto- valintaan. Pohditaan myös tuotteen hintatasoa, kilpaillaanko edullisilla hinnoilla vai laadukkaalla tuotteella, joka on kenties hintavampaa. (Holopainen & Levonen 2006, 23). Asiakas voi valita tuotteen tai palvelun myös saatavuuden tai tuotteen mukana tulevan palvelun perusteella (Holopainen 2013, 13).

Mietitään tarjottavien tuotteiden kilpailuympäristö, ja analysoidaan sitä, kehitetään imagoa sellaiseksi kuin se tuotteille nähdään, sekä pohditaan tuotteiden kilpailuetua (Laadi liiketoimintasuunnitelma [viitattu 23.3.2013]).

Markkinat ja asiakkaat

Markkinat ja siellä olevat asiakkaat ovat yrityksen toiminnan suunnittelun peruslähtökohdat (Holopainen 2013, 65). Yrityksen toiminta tulee sopeuttaa asiakkaiden toivomusten ja tarpeiden mukaiseksi. Yritys tarvitsee siis paljon tietoa mahdollisista asiakkaistaan.

Tarjottavalla tuotteella tai palvelulla tulee olla kysyntää eli markkinoita (Holopainen 2013, 13). Asiakas hankkii tuotteen tai palvelun tarpeitaan tyydyttääkseen. Uusia tarpeita syntyy kokoajan, mutta onneksi samaa tarvetta voidaan tyydyttää useilla tuotteilla tai palveluilla. Näin ollen kilpailijoita eivät ole vain samantapaista tuotetta tai palvelua tarjoavat, vaan myös ne kilpailijat, joiden tuotteet ja palvelut tyydyttävät samaa tarvealuetta kuin perustettavan yrityksen tuottamat.

Markkinat täytyy olla yrittäjällä hyvin tiedossa (Berry [viitattu 26.3.2013]). Asiakkaiden tarpeet, se missä asiakkaat ovat ja kuinka heidät tavoittaa, ovat kaikki tärkeitä kysymyksiä yrittäjälle mietittäväksi ja tutkittavaksi.

Holopainen ja Levonen (2006, 23) esittävät seuraavanlaisia tärkeitä kysymyksiä; Mikä siis on se tarve, jonka yrityksesi tuote tai palvelu pystyy tyydyttämään? Keitä ja missä ovat tulevat asiakkaasi, ja miten heidät saadaan tavoitettua? Onko tarve kausittaista vai jatkuvaa, ja miten tähän varaudutaan? Kuinka suuri on tuotteen tai palvelun kysyntä tällä hetkellä, ja miten pystymme parhaiten vastaamaan asiakkaiden kysyntään?

Asiakas- ja kohderyhmät mietitään siis tarkasti (Laadi liiketoimintasuunnitelma [viitattu 23.3.2013]). Kohderyhmän asiakkaisiin otetaan yhteyttä, ja tuodaan yrityksen tuotetta tai palvelua potentiaalisten asiakkaiden tietoisuuteen. Tutkitaan asiakkaiden ostokäyttäytyminen, näin ollen on helpompi alkaa myydä heille tuotetta tai palvelua. Mietitään myös keinot asiakkaiden tavoittamiseen. Otetaan selvää tämän hetkisestä markkinatilanteesta toimialalla sekä toiminta-alueella ja selvitetään kysynnän ja tarjonnan suhde.

Hoiva-alan liiketoiminnassa tärkeää on olla läsnä, tehdä työtä ihmisiä varten ja olla heidän apunaan ja tukenaan. Markkinat ja markkinointi, kuten myös asiakkaiden tarpeet, kannattaa miettiä myös tämän asian kautta.

Kilpailu

Kilpailua mietittäessä tarkennetaan kilpailevat yritykset, niiden toimipaikat sekä heidän tuottamansa tuotteet tai palvelut (Liiketoimintasuunnitelmapohja [viitattu 23.3.2013]). Kun on saatu nämä seikat mietittyä, tarkastellaan sitä, kuinka kilpailussa aiotaan selviytyä sekä mitkä ovat suurimmat riskit.

Liiketoimintasuunnitelman laatimisessa täytyy ottaa huomioon myös, millainen kilpailutilanne toimialalla ylipäätään vallitsee, mitkä ovat oman yrityksen vahvuudet ja heikkoudet kilpailijoihin nähden sekä viimeisimpänä se, miten alkava yritys pääsee markkinoille ja kauanko se kestää (Laadi liiketoimintasuunnitelma [viitattu 23.3.2013]).

Kilpailijoihin nähden yrityksen pitää siis miettiä tarkoin, miten heistä erotutaan tarpeeksi ja miten asiakkaat saadaan käyttämään juuri oman yrityksen tarjoamia tuotteita tai palveluita (Holopainen & Levonen 2006, 45). Myös tulevaisuuteen tulee varautua, mietitään miten kilpailu tulee kehittymään lähiaikoina, ja mitä tulisi tehdä että yritys on myös lähitulevaisuudessa asiakkaiden käytettävissä parhaimmalla mahdollisella tavalla, ja että tarjotaan juuri oikeaa tuotetta tai palvelua juuri oikealla tavalla.

Huomioitavaa on kuitenkin se, ettei käytetä liikaa oman toiminnan aikaa kilpailijoiden seuraamiseen. Se voi pahimmassa tapauksessa syödä omia voimavaroja ja asiakkaaseen käytettäviä resursseja.

Myynti ja markkinointi

Myynti ja markkinointi ovat mille tahansa yritykselle hyvin tärkeät osa-alueet yritystoiminnassa (Myynnin ja markkinoinnin tarkoitus [viitattu 29.3.2013]). Ne kuuluvat yrityksen hoitamisen perusasioihin. Myynti on yrityksen tärkein pääoma, ja ellei sitä hoideta kunnolla, saattaa yritystoiminta loppua kokonaan. Hoitamalla myynnin ja markkinoinnin hyvin, ollaan jo pitkällä toimivan yrityksen omistamisessa. Markkinointi tuo yritykselle lisää asiakkaita, joka puolestaan lisää yrityksen tarvitsemaa myyntiä. Myynti ja markkinointi kulkevat siis käsi kädessä, ja molempien osa-alueiden tulee olla kunnossa yrityksen jatkuvuutta ajatellen. Osataksaan myydä enemmän, voi laatia konkreettiset työkalut ja ratkaisumallit tätä varten. Myynti- ja markkinointisuunnitelmien laatiminen auttavat varmasti tässä. Onnistunut markkinointi tuo yritykselle merkittävän edun, mutta vain jos myynti osataan sen jälkeen toteuttaa oikein.

Holopaisen ja Levosen (2006, 65) mukaan nykyaikainen markkinointiajattelu perustuu pitkälti asiakassuuntautuneisuuteen. Yrityksen täytyy tietää asiakkaidensa tarpeet ja toiveet, jotta ne pystytään tyydyttämään. Yrityksen tärkeimmistä osa-

alueista juuri markkinointia pidetään aloittavien yritysten heikoimpana ja puutteellisimpana alueena. Markkinointiasiat hoidetaan valitettavan usein ilman oikeaa tietoa asioista.

Strategia ja toteutus

Toteutuksen yksityiskohdat saavat asiat tapahtumaan (Berry [viitattu 27.3.2013]). Loistokkaat strategiat ja taitavasti muotoillut asiakirjat ovat vain teoriaa, ellei määritetä vastuita päivämäärineen ja budjetteineen, sekä seurata näitä tiiviisti. Liiketoimintasuunnitelmat ovat todellakin sitä varten, että saataisiin tuloksia ja kehitettäisiin yritystoimintaa aina vain paremmaksi.

Tavoitteiden määrittäminen on tärkeä osa strategiaa. Jokaisessa yrityksessä tulee olla tavoitteita, niin lyhyelle kuin pitkällekin aikavälille. Kuvaillessaan esimerkiksi minkälaisena yritys nähdään muutaman vuoden kuluttua. Tavoitteiden tulee olla realistisia, mutta ei liian heikkoja. Tavoitteita saavuttamalla yritys kehittyy ja pysyy ajan hermoilla.

Käytännön järjestelyt

Käytännön järjestelyihin kuuluvat kaikki päivittäisetkin askareet, joita yritystoiminnassa tulee eteen (Liiketoimintasuunnitelma (3) [viitattu 5.2.2013]). Toimitilojen hankinta, jos toimitilat ovat yrityksen liikeidean kannalta tarpeelliset. Pelkät paperihommat eivät vaadi vuokrattavaa toimistotilaa, vaan ne voi hoitaa kotoa käsin. Yritykselle pitää myös hankkia välineet, joita se tarvitsee liiketoimintaa varten. Aloitava yritys harvoin pystyy saman tien palkkaamaan työntekijöitä, eikä välttämättä tarvitsekaan, mutta työntekijän palkkaamiseen liittyy omat seikkansa ja lainalaisuutensa, joista kannattaa ottaa ajoissa selvää. Rahoitus ja sen hankkiminen on myös tärkeä osa yrityksen perustamista, ilman rahoitusta ei välttämättä pystytä yritystä perustamaan. Kuten jo aiemmin on mainittu, mainonta ja markkinointi kannattaa ottaa tosissaan, ja panostaa niihin erityisellä tärkeydellä. Internet-sivut tuovat yritykselle näkyvyyttä, mietitään siis olisivatko ne tarpeen perustaa yritykselle. Asiakkaat saattavat perustaa ostopäätöksensä myös yrityksen Internet-sivuihin - tai siihen ettei niitä ole. Yritys tarvitsee monenlaisia vakuutuksia; otetaan tarvittavista, pakollisista ja hyödyllisistä vakuutuksista selvää ja pyydetään niistä tarjoukset vakuutusyhtiöiltä. Selvitetään, mikä kirjanpitoyritys alueellasi olisi paras vaihtoehto, ja

mahdollisesti kilpailutetaan muutama tilitoimisto. Muilta toimivilta yrityksiltä voi kysyä vinkkejä, mikä olisi luotettava ja toimiva kirjanpitoimisto.

SWOT-analyysi

Yrityksen toimintaa voidaan mitata monin eri tavoin (Liiketoiminnan nelikenttäanalyysi SWOT [viitattu 29.3.2013]). On tärkeää selvittää yrityksen nykytilaan sekä tulevaisuuteen vaikuttavat asiat. Havainnollistamaan ja yksinkertaistamaan näitä asioita, otetaan avuksi SWOT-nelikenttäanalyysi. Yrityksen vahvuudet ovat niitä asioita, joita yritys pystyy hyödyntämään liiketoiminnassaan. Heikkoudet sen sijaan ovat niitä tekijöitä, joita yrityksen täytyy parantaa toimiakseen tehokkaasti markkinoilla. Onnistunut liiketoiminta mahdollistetaan yrityksen tulevaisuutta vaarantavien uhkien tunnistamisella sekä menestyvän liiketoiminnan apuna toimivien mahdollisuuksien hyödyntämisellä. SWOT-analyysia voidaan käyttää myös yksityiskohtaisen tarkastelun kautta, jolloin analyysin teemaksi otetaan vain jokin tietty liiketoiminnan osa-alue, kuten markkinointi, palvelu tai strategia. Analyysin avulla voidaan joko muokata jo voimassa olevan liiketoiminnan toimimattomia osa-alueita, tai aloittava yritys voi hyödyntää näitä omaa liiketoimintaansa ajatellen jo perustamisvaiheessa, jotta pahimmilta sudenkuopilta välttyttäisiin.

Liiketoiminnan nelikenttäanalyysi SWOT muodostuu sanoista vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat (strengths, weaknesses, opportunities, threats). Nämä analyysin osa-alueet mietitään yrityksen näkökulmasta. Vahvuudet ja heikkoudet kertovat yrityksen sisäisistä asioista, mahdollisuudet ja uhat taas yrityksen ulkopuolisista. Nelikenttäanalyysin avulla yritys pystyy helposti miettimään omaa toimintaansa.

Ennen kaikkea, vertaillen omaa yritystä ja kilpailijoita SWOT-analyysin avulla, voi alkaa rakentaa strategiaa kilpailijoista erottumiseen, jotta voi kilpailla onnistuneesti markkinoilla (SWOT analysis [viitattu 29.3.2013]). Pohdittaessa mahdollisuuksia ja uhkia, PESTE-analyysi auttaa varmistamaan, että ulkoiset tekijät eivät unohdu. Näitä tekijöitä ovat esimerkiksi lainsäädäntö tai teknologiset muutokset alalla.

PESTE-analyysi

PESTE-analyysi koostuu poliittisista, ekonomisia, sosiaalisista, teknologista ja ekologisista tekijöistä (Laihonen 2005). Analyysiä käytetään yrityksen toimintaympäristössä ja toimialalla tapahtuvien muutosten kartoittamiseen. Poliittisia tekijöitä ovat esimerkiksi lainsäädännön rajoitukset ja aluepolitiikka ja ekonomisia tekijöitä ovat esimerkiksi talouskehitys, talouskriisit sekä ostovoima. Sosiaalisia tekijöitä ovat esimerkiksi kulutuskäyttäytyminen ja ikärakenne, teknologisia tekijöitä sen sijaan ovat esimerkiksi informaatio- ja tietoliikenne, sekä ekologisia tekijöitä ilmaston muutos, ympäristötietoisuus ja jäteongelmat.

Kirjanpito ja rahoitus

Kirjanpitovelvollisia ovat kaikki liike- tai ammattitoimintaa harjoittavat (Holopainen 2013, 152). Kirjanpito koostuu yrityksen tuotoista, kuluista, omaisuudesta sekä omista varoista ja veloista. Tuottojen ja kulujen erotuksesta saadaan yrityksen tulos, jota kutsutaan kannattavuudeksi. Taloudellinen asema, maksuvalmius sekä vakavaraisuus selviävät tarkastelemalla niin yrityksen omaisuutta kuin omia varoja ja velkoja. Kirjanpitolaissa ja -asetuksessa määritellään säännöt kirjanpidon pitämiselle. Kirjanpidon pitämistä ohjaavat myös verotusta koskevat lait.

Kirjanpito tulee aina pitää ajan tasalla (Holopainen 2013, 152). Kirjanpito on valmis, kun tositteiden perusteella laaditut kirjaukset ovat tehty, ja kun tilinpäätös on laadittu tilikausittain. Kirjanpitomateriaali tulee säilyttää. Tosite todistaa liiketapahtuman, joten pelkillä tiliotteilla ei kirjanpitoa voi tehdä. Kirjanpidosta tulee löytyä kaikki tositteet, jotta niistä voidaan kirjata tiedot. Tositteesta tulee näkyä mitä, kelle ja milloin on myyty sekä mitä, keneltä ja milloin on ostettu. Näistä kirjataan yrityksen tulot sekä vähennyksiksi hyväksyttävät kulut. Kirjanpito toimii todisteena yrityksen taloudellisista tapahtumista.

Tilinpäätöksestä selviää yrityksen taloudellinen asema ja tulos (Holopainen 2013, 153). Tilinpäätöksen tulee antaa hyvät ja kattavat tiedot yrityksen toiminnan tuloksesta. Tilinpäätös laaditaan aina tilikausittain. Kun tuloslaskelman, taseen, liitetiedot ja mahdollisen toimintakertomuksen sisältävä tasekirja on lain edellyttämällä tavalla allekirjoitettu ja päivätty, on tilinpäätös kokonaisuudessaan valmis.

Liiketoimintasuunnitelmaan on sisällytettävä laskelma siitä, mitä kuluja ja investointikustannuksia yrityksen käynnistäminen edellyttää (Yrittäjän talous [viitattu

31.3.2013]). Lisäksi on tehtävä laskelmia siitä, millaisia menoja yritys säännöllisesti tulee kohtaamaan: vuokrat, markkinointikustannukset, Internet- ja puhelinlaskut, toimistotarvikkeet, vakuutukset sekä muut kustannuserät. Nämä päivittäisetkin kulut ovat merkittäviä, ja ne pitäisi pystyä kattamaan säännöllisillä tuotoilla. Liiketoimintasuunnitelmassa tulee huomioida myös kannattavuuslaskelma, joka kertoo millaisilla tuotteiden tai palveluiden hinnoilla menot saadaan katettua. Pienen yrityksen on varauduttava siihen, että voi kestää kuukausia ennen kuin yritystoiminnasta alkaa kertyä varteenotettavia tuloja.

Holopaisen ja Levosen (2006, 59) mukaan toiminnan tulee olla kannattavaa, sen lisäksi että yrityksen tarjoamilla tuotteilla tai palveluilla olisi kysyntää. Yrityksen tuottojen tulee siis olla kustannuksia isommat. Tuote tai palvelu on pystyttävä myymään sellaisella hinnalla, jolla ylitetään tuotteen valmistukseen kuuluvat kustannukset. Tällaisia tuotekohtaisia muuttuvia kustannuksia muodostuu pääasiassa aine- ja työkustannuksista. Myyntihinnan ja muuttuvien kustannusten erotuksesta saadaan myyntikate, joka on kannattavan toiminnan välttämätön edellytys. Peruslaskentakaava yrityksen kannattavuuden laskemiseksi on $\text{tuotot} - \text{kulut} = \text{tulos}$ (s. 60).

Yrittäjän on varmistettava perustamisvaiheessa yrityksen rahoitus joko omalla pääomalla tai ulkopuolisella rahoituksella (Rahoitus [viitattu 31.3.2013]). Käynnistämisen vaiheen rahoittamiseen on nykyisin tarjolla monenlaisia tukimuotoja sekä julkisia palveluita. Yritystoimintaa käynnistäessä pääomantarve saattaa olla yllättävän suuri (Yrittäjän talous [viitattu 31.3.2013]). Pääomaa kuluu jo ennen toiminnan aloittamista alkuinvestointeihin, käteisvaroihin yritystoiminnan pyörittämiseen sekä muihin ensimmäisten kuukausien kuluihin. Liiketoimintasuunnitelmapohjaan sopivat Holopaisen ja Levosen (2006, 36) laskentakaavat pääoman tarpeelle ja rahoitukselle.

Rahoitusta suunniteltaessa mietitään vastauksia näihin kysymyksiin; Mihin tarvitaan rahaa ennen kuin yritystoiminta saadaan käyntiin? Mitkä ovat tarvittavia alkuinvestointeja? Kuinka paljon rahaa sitoutuu käyttöpääomaan? (Laadi liiketoimintasuunnitelma [viitattu 23.3.2013]). Suunnittele myös päivittäisten raha-asioiden hoitaminen.

Rahoitusta voi uuden yrityksen perustaja lähteä miettimään muutamastakin eri suunnasta (Holopainen 2013, 166–168). Yrittäjän sijoittama pääoma esimerkiksi on tärkeää siitä syystä, että se antaa rahoittajille uskottavuutta yritystä kohtaan. Yrittäjän oman sijoituksen olisi hyvä olla vähintään n. 20 % koko pääomantarpeesta. Vieraan pääoman yleisin lähde on pankkilaina. Lainan vakuudeksi pankit vaativat vakuuden. On tärkeää osata arvioida, mikä yrityksen omaisuuden vakuusarvo on. Tämä tarkoittaa sitä, kuinka paljon lainarahaa on saatavilla vakuuksia vastaan. Leasing-rahoituksella on mahdollista rahoittaa yrityksen tarvitsemia hintavampia laitteita ja koneita. Uuden yrityksen ei ole kannattavaa hankkia heti yritystoiminnan alkaessa kaikkein kalleimpia laitteita omakseen. Sivutoimiselle yrittäjälle myös Finnveran pientakaus on mahdollinen, sekä yrityksen kehittämisavustus.

Lisätietoja rahoituksesta saa osoitteista www.finnvera.fi sekä www.ely-keskus.fi ja erilaisia laskelmapohjia löytyy Suomen Yrittäjien Internet-sivuilta.

2.1.5 Liiketoimintasuunnitelman päivittäminen

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on tärkeää varsinkin aluksi, yrityksen käynnistysvaiheessa (Kuinka kirjoittaa liiketoimintasuunnitelma – ja miksi? [viitattu 22.3.2013]). Yhtä tärkeää on liiketoimintasuunnitelman päivittäminen tietyin väliajoin. Ei siis riitä, että liiketoimintasuunnitelma laaditaan vain kerran, esimerkiksi yrityksen alkutaipaleella. Liiketoimintasuunnitelma on elävä dokumentti ja keskeinen työkalu yrityksen esittelyyn ja sen toiminnan mittaamiseen. Yritystoiminnan kehittyessä liiketoimintasuunnitelmaa täytyy päivittää.

Liiketoimintasuunnitelmaa tulisi päivittää ja tarkentaa vähintään puolen vuoden välein (Liiketoimintasuunnitelman ja laskelmien laatiminen [viitattu 5.2.2013]). Näin yrittäjä pystyy seuraamaan toiminnan ydinalueita tarkasti, sekä kehittämään yritystoimintaansa. Yrittäjän tulee osata ennakoida sekä ottaa vastaan alalla tapahtuvat muutokset. Koska liiketoiminnassa tulee väistämättä tapahtumaan muutoksia monen eri asian osalta, selkeän suunnitelman avulla yrittäjä pystyy varautumaan näihin muutoksiin hyvissä ajoin.

2.2 Sivutoimiyrittäjyys

2.2.1 Yrittäjyys

Itsenäistä kaupallista toimintaa, jossa tuotteita tai palveluita myydään maksua vastaan omalla riskillä, kutsutaan yrittämiseksi (Perustamisopas alkavalle yritykselle 2011 [viitattu 2.4.2013]). Yrittäjä vastaa itse kustannuksista, sosiaaliturvastaan, sekä siitä, onko liiketoiminta kannattavaa ja toimivaa. Tärkein yrittäjän vastuu on tulojen hankkiminen.

Ajatteluna yrittäminen on kunnianhimoista, tahtovaa sekä päämäärätietoista (Rissanen & Sinkkonen 2004, 13). Toimintana yrittäminen taas on ihmisen ahkeruutta, pyrkimistä ja ponnistelua tavoitteisiin tai asetettuihin päämääriin. Yrittäjyydessä pyrkimys on hankkia itselleen toimeentulo sekä mahdollisesti luoda työpaikkoja muille.

Normaalisti yrittäjiä ovat ne, joilla on vastuu ennakoperintärekisteriin rekisteröidystä elinkeinotoiminnasta (Perustamisopas alkavalle yritykselle 2011 [viitattu 2.4.2013]). Yrittäjän määritelmä vaihtelee yritysoikeuden, eläkeasioiden sekä työttömyysetujen kannalta. Yrittäjyyden määrittely on myös viranomaiskohtaista.

Yleisimmät asiat, jotka koetaan yrittäjyyden houkutteleviksi puoliksi ovat oman itsensä pomona oleminen sekä omien työtehtävien määrittely (Perustamisopas alkavalle yritykselle 2011 [viitattu 2.4.2013]). Yrittäjyyttä vastaan olevat seikat ovat toimeentulon epävarmuus sekä se, että yritys sitoo liikaa. Aloittavan yrittäjän ensimmäinen haaste tulee luultavimmin olemaan liiketoiminnan saaminen kannattavaksi (Perustamisopas alkavalle yritykselle 2011 [viitattu 2.4.2013]). Kannattavuudella tarkoitetaan sitä, että liiketoiminta on tulosta tuottavaa ja taloudellisesti kannattavaa.

Sisäinen yrittäjä osaa tuottaa laatua ja uudistettuja tuotteita tai palveluita ja työskentelemään toimeliaasti (Koiranen & Pohjansaari 1994, 10–11). Yrittäjyys kumpuaa innovatiivisesta otteesta mahdollisuuksien hyödyntämiseen. Yrittäjyyden tyyppisimpiä virikkeitä ovat asioiden uudentyyppinen yhdistely, epäkohtien havaitse-

minen sekä hintaerojen hyödyntäminen. Sisäiset yrittäjät ovat useimmiten kehittäjiä, jotka muokkaavat ideasta kannattavan liikeidean.

Moni uusi yrittäjä on nainen ja akateemisesti koulutettu, joka on myös Suomen kannalta hieno asia (TEM 60/2010). Yrittäjäaktiivisuus on lisääntynyt naisten keskuudessa tasaisesti 2000-luvulla. Talouslama ei ole päässyt vaikuttamaan naisten alkuvaiheen yrittäjyysaktiivisuuteen samalla tavalla kuin miesten. GEM-tutkimuksen mukaan neljä prosenttia aikuisväestöön kuuluvista naisista vuonna 2009 oli perustamassa tai juuri perustanut oman yrityksen. Tämä luku vastaa Euroopan ja Pohjoismaiden keskitasoa. Miesten keskuudessa vastaava yrittäjyysaktiivisuuden prosenttiluku oli kuusi. Uusien yritysten perustamisaktiivisuus vuonna 2009 oli Suomessa korkeimmillaan 25–34-vuotiaana, ja vakiintuneiden yrittäjien määrä suurin 45–54-vuotiaiden keskuudessa.

2.2.2 Sivutoiminen yrittäjyys

Työttömyysturvalain (1001/2012) 2 luvun 5 §:ssä määritellään yritystoiminta sivutoimiseksi, jos voidaan päätellä yritystoiminnan työmäärän olevan niin vähäinen, että se ei ole esteenä kokoaikaisen työn vastaanottamiselle. Yritystoiminnan katsotaan olevan sivutoimista, jos henkilö on ollut vähintään 8 kuukautta kyseiseen yritystoimintaan liittymättömässä kokoajatyössä. Sivutoimisen yrittäjän tulee huomata, että työsopimuslaki (2001/55) 3 luvun 3 § kieltää kilpailevan toiminnan harjoittamisen työnantajan kanssa.

Sivutoimiyrittäjyys on Suomessa vielä hieman vähäisesti tunnettu ja tutkittu yritystoiminnan muoto, vaikka lähes puolet Suomen yrittäjistä ovat sivutoimisia (Lith 2010). Sivutoiminen yrittäjyys on siis liiketoiminnan muoto, jossa elanto ansaitaan jotenkin muuten kuin itsenäisenä yrittäjänä. Yrittäjä, joka on pääasiassa palkansaaja, eläkeläinen tai opiskelija, harjoittaa yrittäjyyttä sivutoimisesti. Sivutoimiyrittäjyys saattaa olla myös kausiluonteista, ja myös päätoimisella yrittäjällä voi olla sivuelinkeinoja.

Lithin (2010) mukaan sivutoimisen yrittäjyyden motiivit vaihtelevat. Sivutoiminen yrittäjyys sopii hyvin erilaisiin elämäntilanteisiin, yritystoiminta tarjoaa vaihtelua

elämään, ylläpitää ammattitaitoa ja tuo tarpeellisia sivutuloja. Osalle sivutoimiyrittäjyys toimii väylänä päätoimiseen yrittäjyyteen. Yrittäjyyttä kokeillaan, kun siihen ei uskalleta heti heittäytyä kokonaan. Sivutoiminen yrittäjyys myös sisältää merkittävää yrittäjäpotentiaalia ja jopa kasvuyrittäjyyttä. Pienillä paikkakunnilla tai markkinoilla päätoiminen yrittäjyys ei edes välttämättä ole mahdollista tai kannattavaa, joten sivutoimiset yrittäjät luovatkin uutta tarjontaa markkinoille myös haja-asutusalueilla.

Sivutoimisista yrityksistä noin 65 prosenttia on yritysmuodoltaan toiminimiä, joka on enemmän kuin mitä toiminimiä on yrityskannasta keskimäärin (Lith 2010). Toiminimi sopii hyvin pieneen yritystoimintaan, sillä toiminimiyritys on helpoin perustaa ja lopettaa. Vain neljännes sivutoimisista yrityksistä on osakeyhtiöitä.

Sivutoimisten yritysten elinkaari on päätoimiseen yrittäjyyteen verrattaen keskimäärin lyhyt (Lith 2010). Sivutoimisista yrittäjistä noin 35–40 prosenttia lopettaa jopa jo ensimmäisen vuoden aikana, kun taas 75 prosenttia päätoimisista jatkaa toimintaansa. Myös kansainvälisissä tutkimuksissa sivutoimisen yritystoiminnan lopetusalttiuden on havaittu olevan suuri. Suuren lopettamisalttiuden takana saat-
taa olla lyhytaikaisiksi tarkoitettut kertakäyttöyritykset, tai yksittäisiä hankkeita varten perustetut yritykset. Selitys voi löytyä myös palkansaajien halusta kokeilla yrittäjyyttä siinä kuitenkin onnistumatta tai haluamatta jatkaa.

Lith (2010) pureutuu julkaisussaan myös kertakäyttöyritysten epäterveisiin ilmiöihin. Valitettavan usein sivutoimisia yrityksiä on perustettu ainoastaan verotuksellisista syistä. Yritysten kautta kierrätetään satunnaisia tuloja ja luodaan verotuksessa vähennettäviä kuluja, joiden yhteys yrityksen toimintaan on kyseenalainen. Kertakäyttöyritykset saattavat toimia myös kuittikaupassa ja harmaan talouden välikappaleina. Veronkiertoon tai harmaaseen talouteen liittyvää yritystoimintaa ei eroteta välttämättä muuten kuin verotarkastuksen kautta sattumalta. Joka toinen vuonna 2009 perustetun uuden osakeyhtiön vastuuhenkilö on ollut samassa asemassa aiemmin alalla toimineessa osakeyhtiössä, joka osaltaan viittaa lyhyen elinkaaren yritysten yleisyyteen. Tällaisissa tapauksissa häivytetään aiemmassa yritystoiminnassa saadut maksuhäiriöt ja verorästit, jotta nämä eivät tulisi asiakkaiden tietoon.

2.2.3 Sivutoimisten yrittäjien profiili

Sivutoimisten yrittäjien profiilista ja motiiveista on laatinut tutkimuksen Gruenert, (1999) josta ilmenee sivutoimisten yrittäjien omaavan markkinoilla kysyttyä tietoa ja taitoa sekä aikaa sivutoimiseen työhön. Hänen mukaansa sivutoimiset yrittäjät ovat valmiita ottamaan riskejä, joita yrittäjyydessä vallitsee. Tutkimuksesta selviää, että sivutoimisilla yrittäjillä on muitakin yhteisiä tekijöitä, kuten ikä, sukupuoli ja koulutustaso. Sivutoimiyrittäjien ikä on keskimäärin noin 43 vuotta. Luku on neljä vuotta enemmän kaikkien työntekijöiden kesken laskettuna. Miehiä oli tutkimuksen mukaan kaksi kertaa enemmän sivutoimiyrittäjinä kuin naisia. Sivutoimiyrittäjillä oli myös keskiarvoa korkeampi koulutustaso.

Gruenertin (1999) tutkimuksesta selviää myös, että paljon työkokemusta saaneet ja hyvin koulutetut työntekijät kehittivät kykyjään, kuten ajanhallintaa ja asiakaspalvelutaitoja, jotka ovat erityisen tärkeitä sivutoimiselle yrittäjälle. Vaikka on olemassa monen vuoden koulutuksen ja työkokemuksen omaavia työntekijöitä, useimmat heistä eivät halua ryhtyä sivutoimiseksi yrittäjiksi. Nämä työntekijät saattavat arvostaa vapaa-ajan toimintaa, kuten perheen yhteistä aikaa ja virkistäytymistä, lisätuloja enemmän. Tutkimuksen toteuttamisaikaan vuonna 1998 vain 9 prosenttia sivutoimisista yrittäjistä toimi samalla alalla päätoimensa kanssa.

Sivutoimiyrittäjyydessä toimii enemmän naisia kuin päätoimiyrittäjyydessä (Lith 2010). Päätoiminen yrittäjyys on hyvinkin miesvaltaista, toisin kuin sivutoimiyrittäjyys. Tämä johtuu mitä luultavammin siitä, että naisten ammatteihin liittyvät ja naisten koulutusta vastaavat palvelutyöt mahdollistavat sivutulot. Miehiä useammin naiset työllistyvät osa-aikaisissa työsuhteissa, joka mahdollistaa toimimaan sivutoimiyrittäjänä, tai jopa pakottaa toimimaan näin. Muodollisen koulutuksen kohotessa päätoiminen yrittäjyysaktiivisuus alenee. Tilanne on tasoittunut 2000-luvulla, mutta sen sijaan sivutoiminen yrittäjyys on nyt yleisempää kuin korkea koulutustaso. Usein sivutoimiset yrittäjät ovat hyvätuloisia, keskimääräiset kokonaistulot ovatkin keskimäärin suuremmat heillä, kuin ainoastaan palkkatyötä tekeville ja päätoimisilla yrittäjillä. Tutkimuksien mukaan sivutoimiset yrittäjät ansaitsevat jopa enemmän päätoimessaan palkkatyössä kuin palkansaajat keskimääräisesti.

Yhä enenevässä määrin sivutoimisista yrittäjistä löytyy myös eläkeläisiä (Lith 2010). Eläkkeelle siirtyä lähitulevaisuudessa paljon henkilöitä, jotka eivät haluaisi täysin vetäytyä työmarkkinoilta, vaan jatkaa työntekoa yrittäjänä. Sivutoimiyrittäjyys tarjoaa heille pehmeän laskun työelämästä vanhuuseläkkeelle, sekä mielekästä tekemistä eläkepäiville. Vanhuuseläkkeellä olevien yrittäjien ei tarvitse maksaa yrittäjäeläkemaksuja, ja heidän yritystoiminnasta saamansa tulot eivät vähennä eläkettä.

2.2.4 Sivutoimisten yrittäjien määrä ja toimialat

Työ- ja elinkeinoministeriön vuoden 2010 yrittäjyyskatsauksessa tarkasteltiin ensimmäistä kertaa lähemmin sivutoimiyrittäjyyttä (TEM 60/2010). Tarkkoja tilastotietoja sivutoimisten yrittäjien määrästä ei ole saatavilla, vaan tiedon perustuvat lähinnä erillisselvityksiin. Vuonna 2010 Suomessa oli noin 100 600 sivutoimista yritystä (TEM 46/2012). Vuonna 2008 luku oli laskennallisesti arvioiden 97 000 yritystä (Lith 2010). Sivutoimisten yritysten määrä on vuosina 2008–2010 siis noussut runsaalla kolmella prosentilla (TEM 46/2012).

Työministeriön laatimassa selvityksessä vuonna 2007 sivutoimisia yrittäjiä oli Tilastokeskuksen mukaan neljä prosenttia 15–74-vuotiaasta aikuisväestöstä (Lith 2010). Vastaavasti päätoimisilla yrittäjillä luku oli kuusi prosenttia. Jos kaikki pää- sekä sivutoimiset yrittäjät suhteutettiin koko aikuisväestöön, noin joka kymmenennellä suomalaisella oli yritystoimintaa vuonna 2004. Jos taas tarkastellaan työllistä työvoimaa, päätoimisia yrittäjiä oli runsas kymmenen prosenttia ja sivutoimiyrittäjinä toimivia päätoimisia palkansaajia oli noin neljä prosenttia.

Sivutoimisten yritysten määrä on yllättävän suuri, sillä pelkästään Yritys- ja toimipaikkarekisterin vuositilastoon kuuluvat sivutoimiset yritykset muodostivat neljänneksen kaikista Suomen yrityksistä. (Lith 2010). Vuoden 2008 97 000:sta sivutoimisesta yrityksestä sosiaali- ja terveystaloudissa toimi jopa 8425 yritystä. Tämä on siis joka kymmenes, joka taas on yli 40 prosenttia kaikista sosiaali- ja terveystaloudien yrityksistä. (TEM 8/2011). Vuoden 2012 TEM:n yrittäjyyskatsauksessa kolmanneksi eniten sivutoimiyrittäjyyttä esiintyy sosiaali- ja terveystaloudien päätoimialalla. Tässä korostuvat yksityislääkäritoiminta sekä muuhun terveyden-

huoltoon painottuva ammatinharjoittaminen. Sivutoimista yrittäjyyttä löytyy myös hammaslääkärialalla ja fysioterapiapalveluissa. Yleistä on julkisessa terveydenhuollossa toimivien lääkäreiden sivutoiminen ammatinharjoittaminen (TEM 46/2012).

TEM:n raportista (8/2011) huomataan, että alatoimialakohtaisesti tarkasteltuna sivutoimiyrittäjyys keskittyy sekä määrällisesti että suhteellisesti yksityislääkäritoimintaan. Sosiaalipalveluissa sivutoiminen yritystoiminta on paljon pienempää kuin terveydenhuollossa.

Sivutoimiyrittäjyyttä esiintyy suhteellisesti eniten koulutuksessa ja henkilöpalveluissa (TEM 46/2012). Sivutoimiyrittäjyys on yleistä myös tietotekniikkatoiminnassa ja siivousalalla. Kaupassa ja teollisessa valmistuksessa sivutoimisuuden määrä on keskimääräistä luokkaa. Sivutoimisten määrä on pienintä kuljetuksessa sekä majoitus- ja ravitsemistoiminnassa.

2.2.5 Sivutoimisena yrittäjänä onnistuminen

Varsinaisen päätoimen, opiskelun, tai vaikka eläkepäivien ohella voi yrittämisen aloittaa sivutoimisena monilla eri toimialoilla (Liikeidea [viitattu 5.3.2013]). Sivutoimisen yrittäjyyden hyviin puoliin kuuluvat pienet kustannukset ja näin ollen matalamat laskutustarpeet. Myös riskit ovat pienemmät sivutoimisessa yrittäjyydessä. On kuitenkin otettava huomioon, että opiskelun tai työn ohessa yrittäjyys voi kasvaa työtuntimääräisesti paljonkin. Sivutoimisesta yrittäjyydestä on helpompi tulevaisuudessa siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi, kuin aloittaa yrittäminen heti päätoimisena. Kokemuksen karttuessa yrittäjä osaa jo arvioida ja laskelmoida omaa yritystoimintaansa eteenpäin.

Vaikka lopuksi päätyisikin päätoimiseksi yrittäjäksi, tarjoaa sivutoiminen yrittäjyys liiketoimintaa aloittaessa monia etuja (Starting a part-time vs. full-time business [viitattu 7.4.2013]). Jos yrittäjällä on kokopäiväinen työpaikka, pienentää sivutoiminen yrittäjyys riskiä selviytyä paremmin taloudellisesti säännöllisillä palkkatuloilla. Se myös auttaa liiketoimintaa kasvamaan hitaasti mutta varmasti. Sivutoiminen yrittäjyys tuo mukanaan myös riskejä. Yrityksen markkinointiin, strategioiden

suunnittelemiseen sekä asiakaskunnan saamiseen voi jäädä liian vähän aikaa. Asiakkaista voi tuntua siltä, ettei yritys pysty tarjoamaan riittävää ja asianmukaista palvelua. Yrittäjällä jää myös hyvin vähän vapaa-aikaa päivittäisen työn ja yrittäjyyden jälkeen. Sivutoiminen yrittäjä voi helposti käydä myös päivätyössä, kunhan yrittäjä omaa ajanhallintataitoja ja itsekuria, sekä saa riittävästi tukea läheisiltään. Vaikka yrittäjä tekisi myös päivätyötä, yritystä täytyy silti hoitaa hyvin ja sitoutua yrittäjyyteen. Jos yrityksen tarjoamalle palvelulle ei löydy markkinoilta päätoimiseen yrittäjyyteen riittävästi töitä, kannattaa silloin valita sivutoiminen yrittäjyys. Rahoitusta mietittäessä yrittäjän on myös syytä miettiä missä vaiheessa tai miten paljon tuloja ansainneena olisi aika ehkä muuttaa yritys sivutoimisesta päätoimiseksi ja lopettaa päivätyöt.

Toren (2012) neuvoo artikkelissaan aloittelevia sivutoimiyrittäjiä siitä, miten sivutoimiyrittäjyyden saa toimimaan. Monet sivutoimiyrittäjyydestä haaveilevat kokevat ensimmäisenä esteenä taloudelliset paineet. Jo nuorilla saattaa olla isoja vastuita, kuten lainaa, auton kustannukset tai lapsia. Liiketoiminnassa alkuun pääseminen saattaa tuntua kaukaiselta, vaikka liikeidea sinänsä olisi toimiva tai tuottava. Sivutoimiyrittäjyys on helpoin ja turvallisin vaihtoehto, varsinkin nuorelle, päästä yrittäjyydessä alkuun.

Torenilla (2012) on kuusi vinkkiä onnistumiseen. Ensimmäinen niistä on löytää tasapaino. Tämä kiteyttää kaiken, mitä sivutoimiyrittäjyyteen vaaditaan. Pystyykö yrittäjä löytämään tasapainon perustaessaan yrityksen hoitaessa silti päätoimiseen työnsä hyvin? Yrittäjän ei tulisi sitoutua sivutoimeensa niin paljon, että päätoiminen työ kärsii. Tämä huomataan niin työympäristössä, kuin asiakkaidenkin keskuudessa, ja pahimmassa tapauksessa yrittäjä voi menettää joko päivätyönsä tai yrityksensä.

Toinen Torenin (2012) neuvo on olla kärsivällinen. Kärsivällisyyttä tarvitaan, kun yrittäjä haluaisi edetä yritystoiminnassaan yhtä nopeasti kuin päätoimiset yrittäjät. Tämä ei kuitenkaan ole mahdollista, sillä aika ei vain riitä sekä päätoimiseen työhön, että päätoimiseen yrittämiseen. Kun yrittäjä löytää oikeanlaisen rytmin yritystoiminnan pyörittämiseen, ei tule liikaa räsitystä ja näin ollen yrittäjä jaksaa hoitaa niin päivätyönsä kuin sivutoimisen yrityksensäkin. Tärkeintä on, että yritystoiminta

menee hitaasti mutta varmasti eteenpäin, vaikkei se menisikään niin nopeasti kuin yrittäjä toivoo.

Kolmanneksi neuvoksi Toren (2012) antaa säästämisen. Kun yrittäjä jossain vaiheessa yritystoimintaansa haluaa muuttaa sen sivutoimisesta päätoimiseksi, on oltava säästöjä, jotta päivätyön pystyy lopettamaan. Säästetyillä varoilla tämä tulee myös onnistumaan paljon nopeammin. Jos säästössä olevia varoja ei tarvita esimerkiksi liiketoiminnan kasvattamiseen, kannattaa varat säästää tulevaisuutta varten.

Neljäntenä neuvona Torenilla (2012) on asettaa joustavat tavoitteet. Liiketoimintaa kasvatettaessa päivätyö saattaa alkaa haittaamaan liiketoiminnan tavoitteita. Tämä on kuitenkin normaalia, ja kuuluu sivutoimiyrittäjyyteen. Yrittäjän ei tulisi potea huonoa omaatuntoa viettäessään enemmän aikaa päivätyössä, vaikka tämä haittaakin yrittäjyyttä. Jossain vaiheessa saa varmasti enemmän aikaa yrittäjyydelle.

Viides Torenin (2012) neuvo on ottaa itsensä vakavasti. Ei saa vähätellä suunnitelmiaan, vaikka eteneminen niihin olisikin hidasta. Ajoituksen ei saa siis antaa vaikuttaa pitkän aikavälin suunnitelmiin ja tavoitteisiin. Itselleen pitää välillä muistuttaa mitä saavuttaakseen työskentelee yritystoimintansa parissa. Muut eivät saa vaikuttaa yritystoiminnan jatkamiseen vähättelemällä yrittäjän tavoitteita. Yritystoiminnan saa kyllä toimimaan, se vain ottaa vähän enemmän aikaa, koska toimintaa pyöritetään sivutoimisesti.

Kuudentena Torenin (2012) vinkkinä on yrittäjän niin halutessaan, tehdä pako-suunnitelma. Yrittäjän alkuperäinen suunnitelma ei ehkä ole toimia sivutoimisesti enää tulevaisuudessa, mutta tämäkin on ihan hyvä vaihtoehto. Jos nauttii päivätyöstään, ja sivutoiminen yritystoimintaa pyörii mallikkaasti ja toimivasti, miksi vaihtaa päätoimiseen yrittäjyyteen? Jos tulevaisuuden suunnitelmiin kuitenkin kuuluu päätoiminen yrittäjyys, tulee tavoitteet ja strategiat niihin pääsemiseksi asettaa hyvissä ajoin, sekä myös noudattaa niitä. Päivätyön lopettaminen on yksi tulevaisuuden suunnitelma, mutta sitä ennen pitää olla tiedossa markkinat, tuotteen tai palvelun kehittäminen sekä muut kriteerit ja yritystoiminnan osa-alueet.

3 TOIMINTAYMPÄRISTÖ

Tässä luvussa kerrotaan tarkemmin toimintaympäristöstä. Luvussa käydään läpi koko toimialaa, hoiva-alan yrittäjyyttä, verrataan sitä muihin sivutoimiyrittäjyyden aloihin sekä esitetään hoiva-alan erityisvaatimuksia.

3.1 Toimialan rakenne

Tilastokeskuksen toimialarakenne (2008) luettelee terveyspalveluiden luokkaan numero 86 kuuluvan hoito- ja tutkimuspalvelut, jotka tuotetaan lyhyt- sekä pitkäaikaishoitoa tarjoavissa yleis- ja erikoissairaaloissa, sairaskodeissa, kuntoutuslaitoksissa sekä muissa terveyden laitospalveluosastoissa. Luokkaan kuuluvat myös yleis- ja erikoislääketieteen alojen vastaanotto ja hoito sekä hammaslääkäripalvelut. Myös muut laillistetut ammattihenkilöiden suorittamat terveyspalvelut kuuluvat tähän luokkaan.

Sosiaalipalveluita ovat sosiaalityö, sosiaalipäivystys, koti- ja laitoshoido, asumis- palvelut, perhe-, omais- ja päivähoito, lastensuojelu, adoptio, kasvat- ja perhe- neuvonta, huoltajuus, päihde- ja vammais- ja tukitoimet (Sosiaali- ja terve- yspalvelut [viitattu 21.4.2013]). Terveyspalveluita sen sijaan ovat terveyskeskuk- set, terveysneuvonta ja -tarkastukset, neuvolat, seulonnat, rokotukset, suun ter- veydenhuolto, kouluterveyden-, opiskelu- ja työterveyshuolto, mielenterveys- palvelut, ensihoito, sairaalat, kotisairaanhoido, elin- ja kudossiirrot, potilasturvalli- suus potilasdirektiivi sekä paperittomien terveydenhuolto.

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisusta (8/2011) selviää, että kaksi kolmasosaa sosiaalipalvelun yrityksistä työllistää alle kaksi henkilöä kokovuosityöllisyyden kä- sitteellä mitattaessa. Alle kahden henkilön yksityiset yritykset muodostavat jopa yli 90 prosenttia toimialan koko yrityskannasta. Pääosan yrityksistä siis omistavat yksinyrittäjät, joilla on palkattua työvoimaa vain satunnaisesti. Yksityisten sosiaali- ja terveyspalveluiden kasvu on saanut myös naisten yrittäjyyden lisääntymään, sillä useat yritykset ovat kokonaan naisten omistamia. Erityisesti juuri terveyspal- veluista suurin osa yrityksistä on osa-aikaisia ja sivutoimisia.

Sosiaali- ja terveysalan yrityksistä suurin osa on pienyrityksiä, joiden tarjonta koostuu yrittäjien tarjoamista erityyppisistä palveluista (Karvonen-Kälkjä, Soback, Uusitalo 2007, 47). Asiakkaat tulevat pääosin oman kunnan alueelta ja lähistöltä. Keskeisen osan alan toimintaympäristöä muodostavat lait ja säädökset, jotka alan yrityksellä täytyy olla tiedossa ja noudattaa niitä täsmällisesti. Käytännössä tämä näkyy lukuisina erityislupina sekä kelpoisuusehtoina alalla toimiville yrityksille.

Hyvinvoinnin luominen ja edistäminen ovat sosiaalipalvelutoimialan ensisijaiset tavoitteet (Karvonen-Kälkjä, Soback, Uusitalo 2007, 44). Sosiaalipalvelut on yleinen palveluelinkeino ja markkinat ovat vieläkin pääosin paikallisia. Palveluiden tuottajat voidaan jakaa kahteen eri tahoon; julkinen ja yksityinen sektori. Yksityiseen sektoriin kuuluvat sekä yritykset että järjestöt, kuten yhdistykset, säätiöt sekä muut yleishyödylliset palvelun tuottajat. Toimialana sosiaalipalvelut ovat nopeasti kasvava ala. Vuoteen 2007 tultaessa yritysten lukumäärä on yli nelinkertaistunut kymmenessä vuodessa. Pienten palveluyritysten osuus yrityksistä on edelleen noin 90 prosenttia.

Markkinoiden merkittävien ostaja on kunta (Karvonen-Kälkjä, Soback, Uusitalo 2007, 44). Markkinoilla vallitsee ostajan monopoli eli usein kunta ainoana asiakkaana määrittelee hintatason, johon yrityksen on sopeuduttava. Yritysten rooliksi on jäänyt julkisten palveluiden täydentäminen, ja tämä rooli ei luo puitteita kehittämistyölle tai toiminnan pitkäjänteiselle tulevaisuuden suunnittelulle. Hoivayrittäjät saavat julkiselta sektorilta myös tukea (Sinkkonen & Komulainen 2004, 123). Tärkeä taloudellinen tuki yrittäjille on palveluseteli, jonka kunta antaa palvelun loppukäyttäjälle. Palveluseteliä koskeva lainsäädäntö tuli voimaan vuonna 2004. Palvelusetelissä kunta antaa taloudellisen tukensa suoraan asiakkaalle, joka saa itse päättää palveluiden tarjoajan. Asiakas saa palvelusetelistä ostovoimaa varallisuudesta riippumatta. Palveluseteli edistää hoivayrittäjyyttä, sillä parantamalla palveluita tarvitsevien maksukykyä lisätään palveluiden kysyntää. Näin hoivamarkkinoiden toimivuus lisääntyy. Kunta valvoo palvelusetelikäytännössä palveluita hyväksymällä niiden tuottajat.

Sosiaalipalveluiden kysyntää tulevat lisäämään väestön ikääntyminen sekä tulo- ja koulutustason nouseminen (Karvonen-Kälkjä, Soback, Uusitalo 2007, 46). Ikääntymisen myötä kasvavat myös tarpeet ja vaatimukset palveluille ja palvelun tasolle.

Erityisesti siis vanhuksille tarjottaville palveluille tulee olemaan kysyntää entistä enemmän. Lisääntyvät mielenterveysongelmat sekä syrjäytymisvaarassa olevat tuovat uudentyyppisiä palvelutarpeita.

Nopeasti kasvava ala Suomessa on yksityinen hoiva-ala (TEM 34/2011). Hoiva-alan yksi nopeimmin kasvaneita palveluita ovat vanhusten ja erityisryhmien palveluasuminen. Palveluasuminen on välimuoto avohuollon palveluista sekä laitoshuollosta. Suomessa asumispalvelut ovat sosiaalipalveluita, joiden järjestämisestä vastaavat suurimmalta osin kunnat sosiaalihuolto- ja vammaispalvelulain nojalla. Palvelun tarve tulee vain lisääntymään lähivuosina, sillä vanhusten määrä ja suhteellinen osuus väestöstä kasvavat huimaa vauhtia. Tilastokeskuksen väestötilastoiden mukaan 75 vuotta täyttäneitä henkilöitä oli vuonna 2009 jo 427 000. Väestön määrä tulee lisääntymään kaikkein nopeimmin vanhimmissa ikäryhmissä.

3.2 Hoiva-alan yrittäjyys

Hoivayrittäjyys on sosiaali- ja terveysalalle kuuluvaa liiketoimintaa (Rissanen & Sinkkonen 2004, 6). Hoivayrittäjyydellä tarkoitetaan eri ikä- ja väestöryhmien hoivaa, huolenpitoa sekä hoitoa. Suomalaisessa yhteiskunnassa hoivayrittäjyys on jokseenkin uusi asia. Tämä käy ilmi siitä, että tilastoja sosiaalialan yksityisestä toiminnasta on saatavilla vasta 1990-luvun puolivälistä alkaen. Tilaukset osoittavat, että vaikka tutkimuksia hoivayrittäjyydestä on Suomessa tehty aika vähän, on hoivayrittäjyys nopeasti kasvava ala. Hoivayrittäjyyden tutkiminen tulee tärkeäksi, sillä sosiaali- ja terveyspalvelut ovat voimakkaassa murroksessa. Sosiaali- ja terveydenhuoltopalveluita varten tulee etsiä ja kehittää uusia toimintatapoja ja -malleja. Julkiset sosiaali- ja terveyspalvelut eivät tule yksin riittämään tulevaisuudessa. Kysyntä tulee kasvamaan suuresti, kun tarpeet kasvavat.

Hoivan määrittely on kulttuurisidonnaista (Rissanen & Sinkkonen 2004, 12). Suomessa hoiva sisältyy niin julkiseen kuin yksityiseen toimintaan. Hoivaan liitettävät ulottuvuudet ovat välittäminen ja vastuunotto toisesta henkilöstä. Hoivan saajia voivat olla joko rajallisen henkisen, sosiaalisen tai fyysisen toimintakyvyn omaavat henkilöt, tai henkilöt, jotka itse säätelevät oman elämänsä aktiivisesti. Hoivayrittäjyydellä tarkoitetaan yrityspohjaista toimintaa, jonka pääasiallisena toimialueena

ovat eri asiakasryhmille tarjottavat palvelut, kuten asumis- ja kotipalvelut, kotisairaanhoido ja lasten päivähoido.

Osaamisvaatimusten pohjana sosiaali- ja terveysalan yrittäjyyteen on korkeatasoinen ammatillinen koulutus, joka on ammatinhallinnan peruste (Puhakka-Tanskanen & Tossavainen 2004). Yrittäjä tarvitsee lisäksi paljon työkokemusta alalta ja ammattilaisena toimimisesta. Työkokemusta voi karttua myös muista asiakaspalvelutehtävistä sosiaali- ja terveysalalla toimimisen lisäksi. Ammatillisen koulutuksen merkitys näkyy erityisesti sisäisen hallinnan muodostumisessa, esimerkiksi oikeanlaisena suhtautumisena yllättäviin tapahtumiin sekä asiakkaan huomioon ottavana toimintana.

Terveydenhuollossa on yksityissektorin kasvaessa yhä tärkeämpää myös sairaanhoidtajayrittäjien tukeminen (Laaksonen & Koskinen 2004, 173). Taloudellisen tilanteen muutokset pakottavat myös terveysalalla etsimään vaihtoehtoisia tapoja tuottaa ja toteuttaa palveluita. Terveyden merkitys on ihmisille aiempaa suurempaa, ja siitä ollaan valmiina maksamaan enemmän kuin aiemmin.

Yrittäjäksi terveysalalle ei voi oppia pelkästään yrittäjyysopintojen avulla (Laaksonen & Koskinen 2004, 177). Yrittäjän on kokoajan oltava varma siitä, että yrityksessä osaaminen on ensiluokkaista ja ajan tasalla. Terveysalan voimakas kehitys asettaa haasteita tähän. Lääketiede kehittyy, teknologia muuttuu ja kehittyy sekä väestön koulutustaso nousee. Nämä vaativat yrittäjältä jatkuvaa oman ja mahdollisen henkilöstön ammattitaidon ylläpitämistä. Terveysalan yrittäjyys on kuitenkin voimakkaasti kasvava alue. Yrittäjänä menestyminen vaatii palveluhenkisyttä, ajantasaisen vahvan ammattitaidon sekä innovatiivisuutta. Toiminnan onnistuminen ja jatkuvuus varmistetaan verkostojen luomisella sekä hoitotyön kehittämislä.

Hoiva-alalla esiintyy paljon naisyrittäjyyttä, vuoden 2011 lopussa naisyrittäjiä oli 84 000, joka on kolmannes kaikista yrittäjistä (TEM 46/2012). Hyvin suuri osa naisten yrittäjyydestä on yksinyrittäjyyttä. Naiset toimivat usein sivutoimiyrittäjinä. Sivutulojen ansaitsemisen mahdollistavat naisten ammatteihin liittyvät ja heidän koulutustaan vastaavat palvelutehtävät. Miehiä useammin naiset työllistyvät osa-aikaisissa työsuhteissa, mikä mahdollistaa sivutoimiyrittäjyyden.

Työ- ja elinkeinoministeriön raportin (46/2012) mukaan sosiaalipalveluissa naisyrittäjyyttä ovat lisänneet kuntien ostopalvelut ja kotitalousvähennysjärjestelmä. Naisyrittäjille kuntien ostopalvelut ovat tärkeitä myös terveystaloudissa, kun puhe on vaikkapa fysikaalisista hoitopalveluista. Viimeaikainen kehitys, jossa suuret kansainväliset hoiva-alan yritykset valtaavat markkinoita kuntien ostopalveluissa, hidastavat valitettavasti naisyritysten määrän kasvua kuntien sosiaalihuollon ostopalveluissa. Suuret yritykset kasvattavat markkinaosuuttaan myös ostamalla paikallisia naisyrittäjien hoiva-alan yrityksiä. Naisyrittäjien toiminnan loppuminen voi olla seurausta kotitalousvähennysjärjestelmän ehtojen heikennyksistä, jotka taas osaltaan heikentävät hoiva-, koti- ja siivouspalvelun alalla toimivien yritysten toimintaedellytyksiä.

Rissanen ja Sinkkonen (2004, 21) kertovat, että itsenäisyys ja riippumattomuus ovat tärkeitä seikat naisyrittäjille. Näiden lisäksi perheen ja työn joustava yhdistäminen ovat yrittäjäksi ryhtymisen tärkein motiivi, koska ne ovat tärkeimmät elämäntilanteet. Perheen ja työn yhdistämiseen liittyy tietenkin myös ongelmia ja ristiriitoja. Naisille yrittäjyydestä johtuvia henkisiä kustannuksia saattavat olla vapaa-ajan niukkuus sekä riittämättömyyden tunne. Naisia ei useinkaan kasvateta tai kannusteta yrittäjyyteen, joten myös tämä koetaan ongelmalliseksi. Ongelmaksi koetaan myös rahoituksen saaminen naisyritysten toimialoihin. Naisille tärkeää pääomaa olisivat laajat verkostot sekä verkostoituminen, ja näiden puute onkin haasteellista.

TEM:n raportin (46/2012) mukaan nais- ja miesyrittäjien väliset ikäjakaumat ovat hyvin samanlaiset. Vuonna 2011 naisyrittäjistämme vajaa viidennes oli alle 35-vuotiaita ja tämän ikäluokan miesyrittäjiä oli hieman enemmän. Ero on päinvastainen yli 55-vuotiaiden joukossa, sillä naisyrittäjiä oli vähemmän. Naisyrittäjät ovat Suomessa koulutetumpia kuin miesyrittäjät. Naisyrittäjien toimialat edellyttävät yleensä korkeampaa koulutusta kuin perinteiset miesten alat.

3.3 Hoiva-alan yrittäjyyden määrät

Vuonna 2010 (TEM 46/2012) sekä työllisyys että liikevaihto ovat kohonneet eniten nimenomaan sosiaali- ja terveystaloudissa. Näiden palveluiden kysyntä ei ole

suhdanteista riippuvaa, vaan tähän vaikuttavat väestön ikääntymisestä ja sairastavuuden lisääntymisestä johtuvien palveluiden kasvava tarve. Sosiaali- ja terveysalan palvelut onnistuivat välttämään myös taantumavuoden 2009 aiheuttamat liikevaihtojen alentumiset.

TEM:n julkaisun (32/2009) mukaan vuonna 2007 yksityisessä sosiaalipalvelussa toimi 6 300 toimipaikkaa, joiden henkilöstö oli 45 700 työntekijää ja liikevaihto noin 1,9 miljardia euroa. Sosiaalipalvelun yrityksistä alle kymmenen työntekijää työllistää 85 prosenttia. Yksityisessä terveydenhuollossa vuonna 2007 toimi noin 14 300 järjestöjen ja yritysten omistamaa terveydenhuollon toimipaikkaa. Henkilöstö niissä oli 30 800 työntekijää ja liikevaihto 2,6 miljardia euroa. Keskimäärin terveyspalveluiden yritykset ovat hyvin pieniä, mikä johtuu ammatinharjoittajien isosta määrästä tietyillä aloilla, kuten fysioterapiapalveluissa. Terveyspalveluiden toimialan yrityksistä naisten omistamia on 55–60 prosenttia.

Terveydenhuollon ammattihenkilöt ovat merkittyinä Valviran ylläpitämässä terveydenhuollon ammattihenkilörekisterissä Terhikissä (Ohjaus ja valvonta, [viitattu 21.4.2013]). Vuoden 2012 lopussa rekisterissä oli noin 407 000 henkilön tiedot yhteensä 39 eri terveydenhuollon ammattihenkilöryhmästä. Rekisterissä ovat merkittyinä kaikki laillistetut ja nimikesuojauksen saaneet henkilöt. Osa rekisteriin merkityistä ammattihenkilöistä työskentelee kuitenkin kokonaan muissa kuin terveydenhuollon ammateissa.

3.4 Hoiva-alan yrittäjyyden erityisvaatimukset

3.4.1 Luvat ja lainsäädäntö

Suomessa kaikkea yritystoimintaa ohjataan jossain määrin lainsäädännöllä, jonka noudattamista valvovat valtion ja kuntien viranomaiset (Rissanen & Sinkkonen 2004, 23). Hoiva-alan yrittäjyyteen liittyy paljon muunlaisesta yritystoiminnasta poikkeavaa ohjausta ja valvontaa. Tarkempaan valvontaan vaikuttavat asiakkaiden elämäntilanteet sekä niihin liittyvät hoivan erilaiset tarpeet.

Heti perustamisvaiheessa yksityinen sosiaali- tai terveyspalvelutuottaja joutuu aikamoiseen lupa- ja lakiviidaksoon (Savolainen 2007, 205–206). Lainsäädännöllä taataan palveluiden laatu ja saatavuus loppukäyttäjille. Palveluntuottajana voi olla joko yritys, yhteisö tai ammatinharjoittaja. Kunnat ovat hankintalainsäädännön kautta velvoitettuja kilpailuttamaan myös yksityisen palvelutuotannon. Palvelutuotannon sisältö toimialoittain on tarkoin määritelty lainsäädännössä. Hoiva-alalla esimerkiksi toimitilat täytyy suunnitella niitä koskevien sosiaali- ja terveysministeriön ohjeiden mukaisesti.

Valvira, eli Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto on valtakunnallinen sosiaalihuollon ohjaus-, lupa- ja valvontaviranomainen (Ohjaus ja valvonta [viitattu 21.4.2013]). Valvira myöntää valtakunnalliset luvat yksityisen sosiaalihuollon palveluiden tuottajille. Valtakunnallinen lupa myönnetään, jos palveluntuottajan liiketoiminta toimii useamman kuin yhden aluehallintoviraston toimialueella. Aluehallintovirastot taas ohjaavat sekä valvovat omilla alueillaan sosiaalihuollon toimintaa. Kunnat valvovat myös alueellaan toimivia sosiaalipalveluiden tuottajia. Valvira ohjaa aluehallintovirastoja niin, että sosiaalihuollon valvonta sekä ohjaus ovat mahdollisimman yhdenmukaisia Suomessa. Valvira on lisäksi laatinut aluehallintovirastojen kanssa valtakunnallisia valvontaohjelmia sosiaalihuollon aloille, kuten vanhustenhoitoon, lastensuojeluun, päihdehuoltoon sekä potilasturvallisuuteen.

Kantelut, jotka koskevat sosiaalihuoltoa, ratkaistaan useimmiten aluehallintovirastoissa (Ohjaus ja valvonta [viitattu 21.4.2013]). Valvira ratkaisee sosiaalihuoltoa koskevat kantelut vain silloin, kun selvitettävänä olevaan terveydenhuollon kanteleluun liittyy tarvetta selvittää sosiaalihuollon toimintayksikön toimintaa. Valviralla on sosiaalihuoltoon ohjauksen sekä valvonnan tueksi noin 50 ulkopuolista asiantuntijaa, jotka ovat myös aluehallintovirastojen käytettävissä.

Valvira toimii valtakunnallisesti myös terveydenhuollon lupa- ja valvontaviranomaisena (Ohjaus ja valvonta [viitattu 21.4.2013]). Valvira myöntää ammatinharjoittamisoikeuksia terveydenhuollon ammattilaisille, valtakunnallisia lupia yksityisen terveydenhuollon palveluiden tuottamiseen, kudoslupia, sekä luvat raskauden keskeyttämiseen ja sterilointeihin tietyissä tapauksissa. Terveydenhuollon ammattihenkilöiden ja toimintayksiköiden toimintaa Valvira ohjaa ja valvoo niin julkisessa kuin yksityisessä terveydenhuollossa. Valvonta voidaan jakaa kolmeen toiminta-

kokonaisuuteen; kanteluiden ratkaisemiseen, valvontaohjelmiin ja omavalvontaan sekä ammattihenkilöiden ja toimintayksiköiden ohjaukseen ja neuvontaan. Myös asiakirjojen perusteella viranomaisille sekä tuomioistuimille laadittavat lausunnot kuuluvat Valviran valvontaan. Myös yksityisen terveydenhuollon palveluiden tuottajien on haettava lupa toiminnalleen aluehallintovirastolta tai Valviralta (Tietopankki [viitattu 27.4.2013]). Valvira pitää Valveri-nimistä rekisteriä yhdessä aluehallintovirastojen kanssa yksityisten sosiaali- ja terveydenhuollon palveluiden tuottajista sekä itsenäisistä ammatinharjoittajista.

Sosiaali- ja terveydenhuollon valtakunnallinen lupaviranomainen on Valvira (Luvat [viitattu 21.4.2013]). Ennakoivan valvonnan perusta on lupahallinto. On haettava lupa tai toiminnasta tehtävä ilmoitus kaikkien luvanvaraisiksi säädettyjen elonkeinojen ja ammattien harjoittamiseen. Lupaviranomainen merkitsee nämä rekisteriinsä, jolloin se saa kaikkien toimialaansa kuuluvien yhteystiedot. Se myös tavoittaa heidät ohjausta, valvontaa, tarkastusta tai tiedottamista varten.

Laissa yksityisestä terveydenhuollosta (152/1990) 2 luvun 3 §:ssä säädetään toimintaedellytyksistä, että terveydenhuollon palveluita annettaessa tulee olla asianmukaiset laitteet ja tilat. Palvelun tuottajalla tulee olla toiminnan edellyttämä henkilökunta, joka on saanut asianmukaisen koulutuksen. Potilasturvallisuus tulee ottaa huomioon ja toiminta on oltava lääketieteellisesti asianmukaista. Lain 2 luvun 9 a §:ssä säädetään myös, että ennen kuin ammatinharjoittaja voi antaa terveyden- ja sairaanhoidon palveluita, tulee tehdä kirjallinen ilmoitus toiminnasta aluehallintovirastolle.

Laissa yksityisistä sosiaalipalveluista (922/2011) 2 luvun 4 §:ssä säädetään toimintaedellytyksistä, että toimintayksikössä tulee olla riittävät ja asianmukaiset toimitilat sekä varusteet. Toimintayksikössä tulee olla myös toiminnan edellyttämä henkilöstö. Toimitilojen tulee olla sopivat annettavalle hoidolle, kasvatukselle ja huolenpidolle terveydellisiltä sekä muilta olosuhteiltaan. Lain 3 luvun 7 §:ssä säädetään, että yksityisten sosiaalipalveluiden tuottajan on saatava lupaviranomaiselta lupa palveluiden tuottamiseen ennen toiminnan aloittamista, jos tuotetaan ympärivuorokautisia sosiaalipalveluita.

Hoiva-alan yrittäjille sosiaalipalveluihin liittyviä tärkeitä lakeja ovat mm.

- laki yksityisistä sosiaalipalveluista 922/2011
- laki yksityisten sosiaalipalveluiden valvonnasta 603/1996
- laki sosiaalihuollon asiakkaan asemasta ja oikeuksista 812/2000
- laki sosiaalihuollon ammatillisen henkilöstön kelpoisuusvaatimuksista 272/2005
- laki yksityisestä terveydenhuollosta 152/1990
- laki potilaan asemasta ja oikeuksista 785/1992
- laki terveydenhuollon ammattihenkilöistä 559/1994
- laki potilasvahinkolain muuttamisesta 879/1998

Kuten huomataan, hoiva-alalla vallitsee paljon lakeja. Lakien lisäksi on vielä asetuksia. Yllä mainittujen lakien lisäksi on myös toimialakohtaisesti huomioitavia erityislakeja, joita ei voi kaikkia luetella tähän opinnäytetyöhön. Aluehallintoviraston Internet-sivuilta löytyy alueittain tietoa palveluista sekä lomakkeita ja oppaita.

3.4.2 Hoiva-ala muihin aloihin verrattuna.

Rissasen ja Sinkkosen (2004, 22) mukaan hoivayrittäjyydellä on vahva sidos eettisyyden ja ammatillisuuden vaatimuksiin, jotka erottavat hoivayrittäjyyden muusta yrittäjyydestä. Hoivapalveluita ei vain osteta ja myydä, vaan niihin liittyvät tiukasti myös sosiaali- ja terveydenhuollon eettinen arvopohja, jonka yrittäjät ovat jo koulutuksessaan ottaneet omakseen. Yrittäjyys hoiva-alalla merkitsee monella tavalla hyvin erilaista toimintaa kuin yleisessä liiketoiminnassa asiakkaiden elämäntilanteiden ja heidän tarpeidensa vuoksi. Asiakkaat voivat tulla hyvinkin riippuvaiseksi hoivayrittäjästä niin fyysisesti kuin psyykkisesti. Tällaisen riippuvuuden syntyä vahvistavat erityisesti yhden tai kahden hengen yritykset, joissa asiakkailta on niin vähäiset kontaktit muihin ihmisiin. Muun yrittäjyysriskin lisäksi tällainen erityispiirre voi olla hoivayrittäjälle psyykkisesti raskasta.

Mielestäni yrittäjältä vaaditaan erilaista otetta työhön, kuin muiden alojen yrittäjiltä. Yrittäjän tulee omata henkistä pääomaa sekä tehdä työtä täydellä panostuksella. Yrittäjän henkinen kehitys tulee mielestäni olla tasapainossa, koska hoiva-ala vaatii pitkäjänteistä suhtautumista sekä oman hyvinvointinsa kuuntelemista. Oma hyvinvointi korostuu jaksamisessa, jota tarvitaan hoiva-alalla asiakkaiden hoitamiseen.

sessä, tukemisessa, auttamisessa ja kuuntelemisessa. Työt tulee suorittaa tunteella ja empaattisuudella, kuitenkin niin, ettei yrittäjä vapaa-ajallaan murehdi ja mieti töitä. Raja täytyy osata vetää työn ja oman itsensä väliin. Työ täytyy osata ottaa vain työnä, vaikka siihen annetaankin itsestä paljon. Asiakas pitää ottaa ihmisenä, eikä asiakkaita voi jättää hoitamatta kunnolla tai kohdella heitä huonosti. Sivutoiminen hoiva-alayrittäminen ei välttämättä tunnu aina sivutoimiselta, varsinkin jos työn kuva itsessään on psyykkisesti rankka.

3.5 Hoiva-alan yrittäjyyden ajankohtaisia esimerkkejä

Holopaisen (2013, 50–52) laatimassa artikkelissa selvitetään tarkemmin perheko-din pitämistä yksityisen yrittäjän näkökulmasta. Perhekotiyritys vaatii yrittäjiltä paljon panostusta, aikaa, rahaa ja kärsivällisyyttä. Asiakkaita kuitenkin riittää ja kunnat ovat varmoja maksajia. Työaikalaki ei koske työtä ammatillisessa perheko-dissa, joten on oltava valmis sitoutumaan ympärivuorokautiseen työhön. Ei myöskään riitä, että muodolliset pätevyudet täyttyvät, vaan perhekotityötä on tehtävä myös sitoutuneesti ja vastuullisesti. Osalle toimijoista yrittäjyys on hyvinkin uusi asia. Talousasiat saattavat jäädä vähälle huomiolle ja hoidolle, ja työn henkinen raskaus voi yllättää. Ammatillisten perhekotien perustajat ovat yleensä yrittäjähenkisiä, alan hyvin tuntevia henkilöitä, jotka uskovat vakaasti siihen, että kokonaisvaltaisella työllä ja sitoutumisella saa aikaan hyviä tuloksia.

Holopaisen (2013, 50–52) artikkelissa on myös tuotu esiin Sosiaali- ja terveysministeriön raportoimaa tietoa siitä, että kaikista sosiaali- ja terveysalan palveluista yksityiset palveluntuottajat tuottavat runsaan neljänneksen, ja määrä on kasvussa. Yleisimpiä yksityisten tarjoamia sosiaalipalveluita ovat ikääntyneiden palveluasuminen, ikääntyneiden ja vammaisten kotipalvelut, lasten ja nuorten laitos- ja perhehoito sekä lasten päivähoito. Yksityisten sosiaali- ja terveyspalveluiden tarve kasvaa väestön ikääntymisen myötä. Sosiaali- ja terveyspolitiikan strategiassa painotetaan, että yksityiset palvelut ovat niin ikään täydentämässä kunnallisia palveluita, sekä tarjoamassa näille vaihtoehtoja. Yksityisiä palveluita koskeva lainsäädäntö tullaan yhdistämään ja selkeyttämään. Yksityisen ja julkisen sektorin valvontaa tullaan yhtenäistämään.

Saastamoisen (2013, 79–83) artikkelissa käsitellään yhtä Suomeen rantautunutta kansainvälistä hoivaketjua, Home Insteadia. Home Instead on alkujaan yhdysvalloista lähtenyt ei-sairaanhoidollisia palveluita tarjoava franchise-ketju, joka on laajentunut jo 15 eri maahan. Home Instead Seniorihoivan hallituksen jäsen Kari Suominen kertoo, että suomalaiset ikääntyvät muita EU:n kansalaisia nopeammin. Yli 65-vuotiaiden määrä suhteessa työikäisiin tulee kasvamaan räjähdysmäisesti seuraavien 17 vuoden aikana; 25 prosentista 45 prosenttiin. Yli 85-vuotiaita tulee olemaan Suomessa silloin jopa kolmanneksen enemmän kuin nyt. Julkisten palveluiden järjestelmä ei yksinään tule kestäämään näitä haasteita, Suominen jatkaa. Suomi tarvitsee avukseen vaihtoehdon, jossa julkishallinto, yksityiset yritykset sekä vapaaehtoistoimintaan perustuvat järjestöt tekevät yhdessä tiivistä yhteistyötä. Yksityinen hoivapalvelu säästää myös merkittävän paljon yhteiskunnan kustannuksia. Valtion kannattaisi tukea verovähennyksin sellaisia kotipalveluita, joiden tiedetään ehkäisevän myöhemmin syntyviä mittavia kustannuksia terveydenhuollossa ja samalla ikäihmisen kotonaan asuma aika pitenee, Suominen summaa.

Home Instead Seniorihoivan hoivatyöntekijät käyvät ikäihmisten luona tiettyinä päivinä viikossa, tietyn ajan kerrallaan (Saastamoinen 2013, 82–83). Home Instead Seniorihoivan asiakkaat saavat myös maksutonta kunnallista hoitopalvelua, mutta Home Instead Seniorihoivan palveluista asiakkaat maksavat tietyn summan kuukaudessa. Palvelusta maksettava summa ei välttämättä ole pieni, eikä kaikilla ikäihmisillä ole siihen varaa, mutta tuo summa antaa vapauden asua omassa kodissaan niin kauan kuin on mahdollista. Joka tapauksessa kotona asuttu aika on paljon pidempi kuin pelkillä kunnallisilla hoitopalveluilla. Home Instead Seniorihoivan työntekijöiden työtehtäviin kuuluvat päivittäiset arkiaskareet, lukeminen, jumpaaminen, ulkoilu, lääkärissä käynti sekä muut askareet, joissa asiakkaat tarvitsevat apua. Myös esimerkiksi kotitalon pienremontointi ja asunnon kohentaminen turvallisemmaksi ja toimivammaksi ovat saatavilla lisämaksusta. Monille ikäihmisille kotona asuminen on tärkeä osa elämää ja hoivatyöntekijän vierailu tuo paljon lisäiloa ja intoa jaksamiseen sekä virikettä elämiseen.

Suomessa toimii Green Care Finland niminen yhdistys, joka on luontoon ja maaseudun ympäristöön liittyvää toimintaa (Green Care [viitattu 23.4.2013]). Toiminnalla edistetään suomalaisten hyvinvointia sekä elämänlaatua. Green Care kattaa

monia erilaisia menetelmiä, joita käytetään tavoitteellisesti sekä vastuullisesti. Luonto luo ihmiselle turvallisen paikan, antaa energiaa ja tuo kokemuksia. Green Caren toiminta sijoittuu useimmiten luontoon tai maaseudulle, ja myös tämä lisää hyvinvointia. Luonnon elementtejä voidaan tuoda myös kaupunkiin sekä laitosympäristöön, ja hyödyntää ollen näin luonnon antamaa hyvinvointia melkein missä vain.

Teoriaperustana Green Care -toiminnassa on ekopsykologia (Green Care [viitattu 23.4.2013]). Ekopsykologi kuvaa ihmisen ja ympäristön suhdetta, jossa ihmisen ja luonnon hyvinvointi kulkevat käsi kädessä. Green Care -toiminnalla pyritään saamaan ihminen lähelle luontoa, saamaan siitä voimaa sekä rakentamaan kestävä kehityksen mukaista elämäntapaa. Green Care -menetelmiin kuuluvat eläinavusteinen terapia ja toiminta, luontoavusteiset menetelmät sekä puutarhan ja maatilankuntouttava käyttö. Green Care -toiminnalla on ympäri Suomen toimijoita edellä mainituilla osa-alueilla. Suomenkielisenä vastineena termille Green Care voidaan käyttää käsitteitä vihreä voima ja vihreä hoiva. Silloin, kun palveluita tuotetaan sosiaali- ja terveysalan lainsäädännön alaisuudessa, on kysymys vihreästä hoivasta. Vihreä voima käsittää enemmän ennalta ehkäisevää ja terveyttä tukevaa hyvinvointipalvelua. Niin vihreän hoivan, kuin vihreän voimankin suurin innovaatio on terveydenhuoltoon tuodut uudet toimijat ja resurssit.

3.6 Hoiva-alan yrittäjyyden tulevaisuus

Sosiaalipalveluiden toimialan tulevaisuus näyttää hyvältä (Karvonen-Kälkäjä, Soback, Uusitalo 2007, 49). Tulevaisuuden kannalta haasteena on toimivien markkinoiden luominen. Väestön ikärakenteesta johtuen palveluiden kysyntä tulee kuitenkin lisääntymään jatkuvasti. Tämä johtuu siitä, että hoivaa tarvitsevat iäkkäät henkilöt ovat aikaisempaa kouluttautuneimpia, tietoisia oikeuksistaan, kykeneväisempiä omia etujaan ajattelemaan sekä työeläkkeiden ansiosta mahdollisesti myös vauraampia (Sinkkonen & Rissanen 2004). Kysynnän kasvaessa alalla toimivien yritysten määrä tulee kasvamaan, jonka vuoksi alalle muodostuu toimivampi yritys rakenne (Karvonen-Kälkäjä, Soback, Uusitalo 2007, 49). Kilpailua tulee kiristämään valtakunnallisten isojen yritysten lisääntyminen pienten toimijoiden

ohelle. Pienten toimijoiden tulee siis verkostoitua enemmän keskenään. Laatutyön merkitys tulee myös lisääntymään liiketoiminnassa.

Yksityistä palvelutuotantoa ohjaavat asiakkaiden tarpeet (Karvonen-Kälkäjä, So-back, Uusitalo 2007, 50). Tarpeiden tunnistamiseen ja niitä tyydyttävien palveluiden ideoimiseen tarvitaan kykyä, jotta niistä saadaan yrityksen menestyksen avaintekijöitä. Tulevaisuudessa yrittäjien on entistä selkeämmin ymmärrettävä oma toimintaympäristönsä ja mitkä voimat siellä vaikuttavat. Asiakslähtöisyys on hoiva-alan laadun tärkein osa ja täten myös hoiva-alan yrittäjyyden arvioinnissa sekä kehittämisessä yksi tärkeimmistä näkökulmista (Sinkkonen & Rissanen 2004, 225, 228). Lähes itsestään selvänä asiana asiakslähtöisyydessä pidetään valinnan vapautta hoivan antajaa kohtaan. Valinnanvapaus on kuitenkin rajallista niin yksityisellä kuin julkisella puolella palvelujen tarjonnan vuoksi. Tulevaisuudessa ehkä vain yrittäjä pystyy tuottamaan palvelut harvaan asutuilla seuduilla, sillä toimintaa eivät ole rajoittamassa kuntarajat. Näillä seuduilla yrittäjä pystyy harjoittamaan hoivapalveluiden lisäksi myös muuta toimintaa. Osalle asiakkaista ja yrittäjistä "kodinomainen ja pieni" ovat laadussa tärkeitä seikkoja tulevaisuudessakin. Juuri pienimuotoisuus voi hoivayrittäjyydessä taata yksilön tarpeiden mukaisen hoidon.

Pysyäkseen mukana kilpailussa pienten yritysten on kyettävä erikoistumaan, eli tarjoamaan laadukkaita palveluita tietyille kohderyhmälle (Karvonen-Kälkäjä, So-back, Uusitalo 2007, 50). Pienet yritykset voivat tarjota palveluita myös suurille kohderyhmille, mutta se edellyttää verkostoitumista muiden pienten yritysten kanssa. Tulevaisuudessa, kuten jo nykyään, yrityksen on välttämätöntä osata tuottaa palvelunsa. Kuten kunnat, myös loppuasiakkaat haluavat tietää tarkalleen, mihin heidän rahansa menevät, ja mitä kaikkea palvelu lopulta sisältää. Hoiva-alalla osaaminen ja sen kehittäminen ovat avainasemassa liiketoiminnassa. Toiminta tulee olla täysin asiakslähtöistä.

TEM:n raportin (34/2011) mukaan yksityisille sosiaalipalveluille ennustetaan kovaa kasvua, koska kuntien mahdollisuudet vastata sosiaalihuollon palveluiden kysyntään omalla työvoimalla eivät tule riittämään. Nopeimmat kasvut ovat tapahtuneet vanhusten ja erityisryhmien palvelutalo- sekä asumistoiminnassa, lasten ja nuorten laitoshuollossa sekä kotipalvelussa. Kuntayhteisöjen yksityiset ostopalvelut

ylittivät vuonna 2009 sosiaalihuollossa 1,7 miljardia euroa. Yksityisen terveydenhuollon kasvu on nojautunut työterveyshuoltotoimintaan sekä yksityisiin vakuutuksiin, joilla yksityisten terveyspalveluiden ostoja rahoittavat asiakkaat. Kymmenet kunnat ovat tällä hetkellä ulkoistamassa terveyskeskuspalveluitaan. Yksityisen terveydenhuollon kehitystä jarruttaa palveluihin kuuluva piilevä arvonlisävero, joka näin ollen nostaa kuluttajahintoja.

Marja Salmelan Helsingin Sanomiin laatimassa artikkelissa (2012) puhutaan juuri tästä yleistymässä olevasta aiheesta, miten kunnat eivät kykene lisäämään palveluitaan vastatakseen kysyntään. Kuten työ- ja elinkeinoministeriön tuore tutkimus osoittaa, isot kansainvälisten sijoittajien omistamat yritykset ovat nopeasti tulleet hoivapalveluiden markkinoille. Koska Suomeen on syntymässä lähdes kahden miljardin euron asumispalvelumarkkinat, on Suomi houkuttelee ulkomaisia hoiva-alan yrityksiä. Yksi voimakkaimmin kasvavista aloista on vanhusten tuetun ja tehostetun ympärivuorokautisen asumisen palvelut, koska vanhusten määrä lisääntyy huimaa vauhtia. Hoitopaikkoja pitää lisäksi rakentaa vaikeista muistisairauksista kärsiville, joiden määrä tulee myös lisääntymään. Ulla-Maija Laiho työ- ja elinkeinoministeriöstä kertoo, että ympäri Suomen on huomattavissa yli 250 työntekijän yritysten tuottamien palveluiden lisääntyminen. Isot yritykset ovatkin napanneet jo kaikista yrityssektorin tuottamista sosiaalialan asumispalveluista noin 30 prosenttia. Tällä hetkellä Suomessa nopeimmin ja tehokkaimmin hoivabisnekseen iskeytynyt ulkomainen yritys on ruotsalainen Attendo, tietää TEM:n tutkimuksen laatija Pekka Lith. Ulla-Maija Laihon mielestä ei ole kuntien eikä kansalaisten etu, että palvelutuottajien sekä niiden omistamien, valtion tukea saavien kiinteistöyhtiöiden kytkökset sulkevat pieniä yrityksiä markkinoilta.

TEM:n julkaisusta (8/2011) ilmenee yritysten määrän hurja kasvu sosiaali- ja terveyspalveluissa 1990- ja 2000-luvulla. Kasvu on jatkunut vuonna 2009 terveyspalveluissa vahvana, mutta tilastot eivät suoraan kerro, onko määrä lisääntynyt vain sivutoimisen yrittäjyyden lisääntyessä. Sosiaalipalveluissa yritysten määrä ei ole kasvanut yhtä nopeasti kuin terveyspalveluissa. Yrityskannan vaihtuvuus on lisääntynyt pienten omistajayrittäjäpohjaisten yritysten aloittamisien ja lopettamisien myötä yksityisissä sosiaali- ja terveysalan palveluissa. Toimialalla yrityskannan vaihtuvuus on suurempaa, kuin Suomen yritystoiminnassa keskimäärin. Pienyrittä-

jyyteen perustuva toimintamalli on sopiva lähipalveluina tuotettaviin sosiaali- ja terveyspalveluihin. Asiaa auttavat usean kunnan yhteiset tilausjärjestelmät sekä pienten yritysten keskinäinen verkostoituminen.

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN HOIVA-ALAN SIVUTOIMIIYRITTÄJILLE

Tässä luvussa kuvataan minkälainen prosessi on ollut liiketoimintasuunnitelman laatiminen hoiva-alan sivutoimiyrittäjille. Prosessi sisältää lähtökohdat ja tavoitteet, jossa kuvataan koko opinnäytetyöprosessin suunnittelua ja aloitusta. Luvussa käydään läpi liiketoimintasuunnitelman sisältö ja sekä sen toteutus. Luvun lopussa on tuotoksen arviointi.

4.1 Lähtökohdat ja tavoitteet

Halusin tehdä opinnäytetyönä liiketoimintasuunnittelua sivutoimisille yrittäjille. Liiketoimintasuunnitelma tuli suunnata jollekin tietylle alalle, jotta siitä saisi mahdollisimman tarkan. Halusin tuotoksen auttavan mahdollisimman monia sivutoimiyrittäjyyttä harkitsevia tai jo alalla toimivia. Päällimmäisenä alana minulla oli mielessä hoiva-ala. Varteenotettavat vaihtoehdot olivat myös IT-ala sekä maaseudulla tapahtuva liiketoiminta. Näistä aloista minulla ei kuitenkaan loppujen lopuksi ollut kovinkaan paljon tietoa etukäteen. Hoiva-ala tuntui kuitenkin mielenkiintoisimmalta, ja tiesin, ettei hoiva-alan opintoihin sisälly kovinkaan paljoa liiketalouden opintoja. Tällöin pystyisin auttamaan monia hoiva-alan yrittäjyyteen suuntaavia, ja rakentamaan heille toimivan liiketoimintasuunnitelman.

Seuraavaksi pohdin liiketoimintasuunnitelmaoppaan ja -pohjan välillä. Lopuksi pohja tuntui omiin opintoihin verrattuna helpommalta ja mielekkäämmältä laatia. Samoihin aikoihin opinnäytetyöni tarkentui kehittämishankkeeksi ja toiminnalliseksi opinnäytetyöksi.

Tavoitteena oli tuottaa yksityiskohtaista tietoa opinnäytetyöhön niin liiketoimintasuunnittelusta, sivutoimisesta yrittäjyydestä, hoiva-alan yrittäjyydestä kuin kaikkien näiden yhdistämisestä yhdeksi tuotokseksi. Vaikka saatavilla olikin monenmoista liiketoimintasuunnitelmamallia ja -pohjaa, tavoitteena oli laatia pohja, josta parhaan hyödyn saisivat sivutoimiset hoiva-alan yrittäjät. Pohjasta oli tavoitteena laatia mahdollisimman hyvä sekä jo olemassa oleville yrityksille kuin vasta perustet-

taville tai vasta liiketoimintaa suunnitteleville. Tärkeimpänä tavoitteena oli saada tuotos potentiaalisille henkilöille käyttöön, jotta he voisivat hyödyntää sitä omassa liiketoiminnassaan.

4.2 Sisältö ja toteutus

Laatiessani liiketoimintasuunnitelmapohjaa hoiva-alan sivutoimisten yrittäjien käyttöön, pidin kokoajan mielessä sen, miten mikäkin liiketoimintasuunnitelman osa-alue sopii juuri tälle kohderyhmälle - ja mitä kaikkea heidän tulee siihen pohtia. Ensin kerroin liiketoimintasuunnittelusta sekä liiketoimintasuunnitelmasta teoriaa ja itse opittua tietoa. Aloitin teoriapuolen mahdollisimman selkeästi avaamaan liiketoimintasuunnittelua sekä sen tärkeyttä hoiva-alan yrittäjille tai yrittäjiksi aikoville. Halusin kertoa näistä asioista mahdollisimman kuvaavasti, että myös sivutoimisina yrittäjinä jo toimivat hoiva-alan yrittäjät, jotka eivät vielä ole tehneet liiketoimintasuunnitelmaa, ymmärtäisivät sen merkityksen oman liiketoiminnan kannalta. Tavoitteena oli, että he osaisivat laatia liiketoimintasuunnitelmansa vieläkin paremmin ja miettivän oikeita asioita tarkasti ja asianmukaisesti, jotta hekin saisivat parhaan mahdollisen hyödyn liiketoimintasuunnittelusta. Koin myös tärkeäksi vakuuttaa yrittäjiksi aikovat tai juuri yrityksen perustaneet henkilöt siitä, miten tärkeä ja monipuolinen työkalu liiketoimintasuunnitelma omassa liiketoiminnassa on.

Vertailemalla useampia liiketoimintasuunnitelmia sekä liiketoimintasuunnitelmapohjia sain hyvän käsityksen siitä, mitä kaikkea liiketoimintasuunnitelmapohjaan sivutoimisille hoiva-alan yrittäjille tulisi sisällyttää. Tämä oli tärkeä osa tuotoksen muodostumista, sillä sitä kautta sain sovellettua liiketoimintasuunnitelmapohjan täsmäämään juuri kohderyhmän tarpeeseen ja palvelemaan heidän etuaan.

Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluvat eri osa-alueet kävin opinnäytetyössä erikseen läpi osana tuotoksen valmistumisprosessia. Opinnäytetyössä liiketoimintasuunnitelman sisällöstä kertovan luvun aloitin tekemällä luettelon osa-alueista, jotta lukija tietää mitä on tulossa. Erittelin opinnäytetyöhön jokaisen osa-alueen kappaleotsikolla, jotta opinnäytetyö olisi lukijalle helppolukuinen sekä tarpeeksi eritelty ja jäsennelty. Liiketoimintasuunnitelmapohjassa en käyttänyt numerointia tai otsikointia numeroinnin mukaan. Kaikki osa-alueet ovat sen verran tärkeitä, että vaihtoehtona

olisi ollut laittaa jokainen otsikko pääotsikoksi, joten otsikointi olisi tässä tapauksessa ollut turhaa. Liiketoimintasuunnitelman osa-alueet laitoin loogisesti järkevämpään järjestykseen niin, että osa-alueet jatkuvat järkevästi eteenpäin.

Liiketoimintasuunnitelmapohjaan en lisännyt muuta tekstiä kuin lyhyet kuvaukset täytettävien laatikoiden sisällöstä. Opinnäytetyössäni kuvasin liiketoimintasuunnitelmaa sekä sen osa-alueita niin tarkasti, että mielestäni paras vaihtoehto on lukea jokainen osa-alueen sisältö mieluummin sieltä, kuin lyhentää asiat tuotokseen. Opinnäytetyön teoriapuolelta löytyvät tarkasti selostukset ja vinkit jokaisen osa-alueen kohdalle. Ei kannattanut riskeerata sitä, että jotakin jäisi yrittäjältä miettimättä.

Liiketoimintasuunnitelmapohja toteutettiin toiminnallisena opinnäytetyönä. Toiminnallinen opinnäytetyö palvelisi liiketoimintasuunnitelman etuja parhaiten ja työstä valmistuu tietylle kohderyhmälle tarkoitettu ja suunnattu tuotos.

Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen käytin paljon lähteitä. Arvioin ja tutkin lähteitä, enkä ottanut materiaalia mistä tahansa, jossa puhuttiin liiketoimintasuunnittelusta. Myös koko opinnäytetyön kirjoittamisen perustin sille, että lähteet olisivat laadukkaita ja luotettavia, myös kantaaottavia.

Liiketoimintasuunnitelmapohja on laadittu passiivimuotoon. Tämä tuntui parhaimmalta vaihtoehdolta, sillä puhutteleva muoto ei olisi mielestäni ollut niin asiallinen ja tuotokseen sopiva. Liiketoimintasuunnitelman paino on käytännön asioissa, jotka on mielestäni parempi kirjoittaa passiivimuotoon.

Liiketoimintasuunnitelmapohjan muodoksi valitsin paperille tulostettavan version, sillä se olisi helpoiten saatavilla. Opinnäytetyö ja sen mukana liitteenä oleva liiketoimintasuunnitelmapohja saatavilla Internetissä Pdf-versiona, joten siihen ei kukaan pääsisi kirjoittamaan omia tietojaan ja näin ollen hyödyntämään tuotosta. Opinnäytetyöni ohjaajan kautta tuotos voisi päätyä myös Word-versiona käyttöön. Liiketoimintasuunnitelmapohjaan jätin tilaa kirjoitukselle sekä omille pohdinnoille. Liiketoimintasuunnitelman laskentamallit ovat Holopaisen ja Levosen Yrityksen perustajan oppaasta, sillä ne olivat mielestäni selkeimmät ja yksinkertaisimmat käyttää ja sopivat hyvin sivutoimiyrittäjille. Liiketoimintasuunnitelman käyttäjä löytää tarkempia laskentamalleja halutessaan esimerkiksi Internetistä.

Liiketoimintasuunnitelmaan sisällyttämäni osa-alueet ja asiat ovat valittu tietyille kohderyhmälle, joka tässä tapauksessa oli hoiva-alan sivutoimiyrittäjät. Liiketoimintasuunnitelmaan valitut osa-alueet ovat mietitty nimenomaan tämän kohderyhmän kautta. Liiketoimintasuunnitelmasta jätin pois esimerkiksi työntekijöiden palkkaamiseen liittyvät seikat. Harvat sivutoimiyrittäjät palkkaavat avukseen ketään, sillä toiminta on niin pientä. Aiheen ollessa muutenkin laaja, piti joitain asioita jättää pois jos ne eivät olleet täysin sidonnaisia hoiva-alan sivutoimiyrittäjyyteen. Liiketoimintasuunnitelmassa ei myöskään ole kansainvälistymisestä mitään. Hoiva-alan yrittäjät usein toimivat omalla kotipaikkakunnallaan, tai korkeintaan Suomessa vähän laajemmalla alueella. Tämän vuoksi ei ollut tärkeää sisällyttää ulkomaan ostoja tai myyntiä koskevia asioita tuotokseen. Yrityksen perustamiseen liittyviä neuvoja tai ohjeita ei myöskään ole sisällytetty niin opinnäytetyöhön kuin tuotokseenkaan.

Liiketoimintasuunnitelmasta löytyvät siis tärkeimmät ja oleelliset asiat auttamaan hoiva-alan sivutoimiyrittäjiä liiketoiminnassaan. Paketti on tiivis, mutta monipuolinen.

4.3 Arviointi

Sivutoimiyrittäjyydestä kirjoittaessani ja tietoa etsiessäni huomasin, että tästä olisi saanut kirjoitettua paljon enemmän. Aihetta oli kuitenkin rajattava, sillä sivutoimiyrittäjyys oli teoriaosuudesta puolet. Liiketoimintasuunnittelusta koen kirjoitaneeni laajasti ja kattavasti. Vertailin paljon eri lähteitä, joista sitten summasin hoiva-alan sivutoimiyrittäjyyden kautta tärkeimmät asiat ja esitin ne tarkasti. Luulen, että paljon tuosta liiketoimintasuunnittelupuolesta sopisi myös muiden toimialojen käyttöön, kuin vain hoiva-alan. Liiketoimintasuunnittelussa usein mietitään kuitenkin pääpiirteittäin samoja asioita. Rajasin liiketoimintasuunnitelmapohjaan mielestäni hoiva-alan yrittäjien tarvitsemat osa-alueet.

Hoiva-alaa sekä hoiva-alan yrittäjyyttä tutkiessani huomasin, miten opinnäytetyön olisi voinut kirjoittaa vaikka pelkästään tästä aiheesta. Ala on hyvin laaja jo lakien, asetusten ja sääntöjenkin puolesta, mutta hoiva-ala on muutenkin hyvin monimuotoinen. Liiketoimintasuunnitelmaan on saatu mahdutettua kaikki tarpeellinen, min-

kä suunnittelinkin. Liiketoimintasuunnitelmasta sain tehtyä kattavan ja toimivan hoiva-alan sivutoimiyrittäjille, niin kuin tavoitteena olikin. Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus ja odotukset tulivat siis täytettyä.

Hoiva-alasta on Suomessa tällä hetkellä paljon keskustelua. Siksi opinnäytetyöni aihe oli tältä osin ajankohtainen. Tulevaisuudessa tulemme tarvitsemaan myös paljon enemmän yksityisiä hoivayrittäjiä kattamaan kasvavaa kysyntää.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Aikaisempi tieto, jota liiketoimintasuunnittelusta löytyi, oli kattavaa. Omalla työlläni, arvioinnilla sekä koulutuksen kautta saamillani opeilla onnistuin kuitenkin rajamaan liiketoimintasuunnittelusta lukemiani asioita juuri hoiva-alan sivutoimiyrittäjille sopiviksi ja kiinnostaviksi. En ottanut liiketoimintasuunnitteluun tai -pohjaan sellaisia tietoja, jotka koin tälle kohderyhmälle turhiksi. Liitin työhön vain tärkeimmät ja ajanmukaisimmat tiedot, jolloin opinnäytetyöstä tuli tiivis paketti.

Sivutoimiyrittäjyydestä ei ole tutkittua tietoa kovinkaan paljon. Muutamasta hyvästä lähteestä sain kuitenkin kattavasti kirjoitettua myös tästä teoria-alueen osuudesta. Pohdin sivutoimiyrittäjyyttä myös omien yrittäjyydestä oppimieni ja huomaamieni seikkojen pohjalta. Sivutoimiyrittäjyyttä tullaan varmasti jatkossa tutkimaan enemmänkin sen lisääntyessä laajalti Suomessa tulevaisuudessa.

Liiketoimintasuunnitelmapohja on hyödynnettävissä hoiva-alan sivutoimiyrittäjille, joko aloitteleville tai jo alalla toimiville. Mielestäni opinnäytetyö olisi hyvä saada myös hoiva-alan opiskelijoiden tietoisuuteen, sillä opinnäytetyö kokoaa monta eri asiaa yhteen. Hoiva-alan opiskelijoiden olisi hyvä paneutua tämän opinnäytetyön kautta tarkemmin liiketoimintasuunnitteluun sekä sivutoimiyrittäjyyteen. Myös yrittäjyydestä kerrotut asiat olisivat opiskelijoille tärkeitä lukea.

Jatkotoimenpiteet liiketoimintasuunnitelmalle olisivat syventävämpien asioiden lisääminen laadittuun liiketoimintasuunnitelmapohjaan. Liiketoimintasuunnitelmapohjaa voisi alkaa kehittämään myös jonkin tietyn hoivayrittäjyyden alan kautta, niin että saataisiin liiketoimintasuunnitelmapohjasta vieläkin tarkempi ja tietylle kohderyhmälle sopiva. Tässä työssä hoiva-alan yrittäjyys oli laaja käsite, jolloin kohderyhmäkin on laajempi. Samanaikaisesti työ ei välttämättä palvele kohderyhmää niin hyvin kuin se voisi. Laatamani opinnäytetyö on silti hyvä tuotos aloittaa liiketoimintasuunnitelman laatiminen omalle yritykselle, vaikka yritystä ei edes olisi vielä perustettu. Liiketoimintasuunnitelma yhdessä opinnäytetyön teoria- ja empiriaosuuden kanssa on laaja tietopaketti hoiva-alan yrittäjille.

Onnistuin toteuttamaan sen, mitä opinnäytetyöltä vaadittiin. Tutkin ja arvioin löytämäni tietoa hyvin, jolloin sain opinnäytetyöstä sekä tuotoksesta kattavan ja tie-

tylle kohderyhmälle täsmennetyn. Opinnäytetyöstä ja liiketoimintasuunnitelmasta tulivat hoiva-alan työelämään täsmälliset, asialliset sekä hyvin laaditut. Välillä epäilin itseäni ja omaa tekemistäni, osaisinko kertoa omaan opinnäytetyöhöni tiukasti nivoutuvat asiat, jättämättä jotakin hyvin tärkeää kirjoittamatta. Onnistuin kuitenkin laatimaan opinnäytetyöstä sivumäärältään sopivan mittaisen, jolloin työhön ei ole tullut turhia asioita. Onnistuin myös rajaamaan tietoa hyvin sekä kirjoittamaan tiedon luotettavista ja asiantuntevista lähteistä.

Olen hankkinut opinnäytetyön kaikista osa-alueista paljon tietoa sekä arvioinut sitä, jolloin olen saanut tuotoksesta mahdollisimman hyvän. Erilaisia liiketoimintasuunnitelmia vertaillessani ja niistä omaan työhöni tärkeitä asioita etsiessäni, olen hakenut monia erilaisia vaihtoehtoja ja tehnyt päätöksiä näiden pohjalta. Tuotoksen laatimisessa olen saanut hyödyntää niitä oppeja ja oivalluksia, joita ammatillisissa opinnoissani koin. Omaan ammatilliseen koulutukseeni on kuulunut lähinnä taloushallinnon, sekä osaksi myös yrittäjyyden opintoja, jolloin esimerkiksi myynnin ja markkinoinnin osuus opinnoissani on jäänyt vähemmälle. Liiketoimintasuunnittelua laatiessani huomasin miten tärkeitä myynti ja markkinointi yritykselle ovat ja miten ne kulkevat käsi kädessä. Ilman markkinointia ei tule myyntiä, ja vaikka markkinointi hoidettaisiin osaavasti, täytyy myös myynti viedä kunnolla loppuun.

Hoiva-alalla työskentelevät tekevät mielestäni tärkeää ja kunnioitettavaa työtä. Vielä enemmän tämä korostuu siinä, kun joku ryhtyy yrittäjäksi hoiva-alalle. Ei ole välttämättä niin paljon tukiverkostoa ympärillä, kuin esimerkiksi palkallisena jollekin toimimisessa. Hoivayrittäjyyden tärkeys ja monimuotoisuus on tullut esiin tehdesäni opinnäytetyötä. Myös yrittäjänä toimimisen sekä hyvät että haasteelliset puolet ovat tulleet paremmin esiin niin yrittäjyyttä kuin sivutoimiyrittäjyyttä tutkiessani. Hoiva-alan monimuotoisuus sai minut harjoittelemaan valtavan tietomäärän rajaamista ja harkitsemaan mitä kaikkea opinnäytetyössä tulee kertoa ja itse tuotoksessa näkyä.

Hoiva-alan koin toimialana mielenkiintoiseksi ja laajaksi. Hoiva-alassa on monia itseäni kiinnostavia puolia. Koska en ole ajatellut tulevaisuudessa kuitenkaan työskennellä suoraan hoiva-alalla, on ollut itselle helppoa ja mielekästä lähestyä hoiva-alaa oman osaamisen, eli liiketoimintasuunnittelun kautta. Omaa vahvuusalueettani on selvästi liiketoiminta- ja yrittäjyyspuoli, joten hoiva-alasta kerrottaessa olen jou-

tunut opettelemaan kaiken alusta. En vieläkaan tiedä kaikkea mitä hoiva-ala pitää sisällään, mutta mielestäni opinnäytetyön ja siitä syntyneen tuotoksen kannalta olen onnistunut pääsemään hoiva-alaan sisälle. Onnistuin myös laatimaan tuotoksen asianmukaisesti, kattavasti ja asetettujen tavoitteiden mukaisesti.

LÄHTEET

- Berry, T. A standard business plan outline. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Bplans. [Viitattu 26.3.2013]. Saatavana: <http://articles.bplans.com/writing-a-business-plan/A-Standard-Business-Plan-Outline>
- Berry, T. What is a business plan? Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Bplans. [Viitattu 27.3.2013]. Saatavana: <http://articles.bplans.com/writing-a-business-plan/what-is-a-business-plan/33>
- Green Care. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Green Care Finland ry. [Viitattu 23.4.2013]. Saatavana: <http://www.gcfinland.fi/MitaOnGreenCarePaavalikko>
- Gruenert, J. 1999. Second job entrepreneurs. [Verkkojulkaisu]. Occupational Outlook Quarterly 18–26. [Viitattu 22.4.2013]. Saatavana: <http://www.bls.gov/opub/ooq/1999/fall/art03.pdf>
- Holopainen, K. 2013. Työtä putkeen. Yrittäjä 2, 50–52.
- Holopainen, T. & Levonen, A.-L. 2006. Yrityksen perustajan opas - silta yrittäjyyteen. 13. uud. p. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Holopainen, T. 2013. Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet. 22. uud. p. Jyväskylä: Bookwell Oy.
- Karvonen-Kälkäjä, A., Soback, D. & Uusitalo, S. 2007. Minäkö hoiva-alan yrittäjäksi? Hoivayrittäjät framille -projekti. 2. uud. p. Pietarsaari: Ab Forsberg Rahkola Oy.
- Koiranen, M. & Pohjansaari, T. 1994. Sisäinen yrittäjyys. Tampere: Tammer-Paino Oy.
- Kuinka kirjoittaa liiketoimintasuunnitelma - ja miksi? Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Maaseutupolitiikka. [Viitattu 5.3.2013]. Saatavana: http://www.maaseutupolitiikka.fi/teemaryhmat/yrittajyys/kuinka_kirjoittaa_liiketoimintasuunnitelma_ja_miksi.2172.news
- L 9.2.1990/152. Laki yksityisestä terveydenhuollosta.
- L 26.1.2011/55. Työsopimuslaki.
- L 22.7.2011/ 922. Laki yksityisistä sosiaalipalveluista.

L 28.12.2012/1001. Työttömyysturvalaki.

Laadi liiketoimintasuunnitelma. Ei päiväystä. [Verkkojulkaisu]. [Viitattu 23.3.2013]. Saatavana:
<http://www04.edu.fi/liiketoimintasuunnitelma/index2.asp?mida=8&fail=word.htm>

Laaksonen, K. & Koskinen, K-M. 2004. Sairaanhoidajaliitto yrittäjien tukena. Teoksessa Rissanen, S. & Sinkkonen, S. (toim.) Hoivayrittäjyys. Juva: PS-kustannus, 173–181.

Laihonen, H. 2005. PESTE-analyysi. [Verkkojulkaisu]. Tampereen teknillinen yliopisto. [Viitattu 29.3.2013]. Saatavana:
http://matwww.ee.tut.fi/hmopetus/hmjatkosems04/liitteet/JOS_hypermedia_Laihonen200505.pdf

Liikeidea. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Yrityspalvelu Enter. [Viitattu 5.3.2013]. Saatavana:
<http://www.ypenter.fi/?q=KQn8Cz2VfO999UDhdKzNe2qzdgGKYHv75034>

Liiketoiminnan nelikenttäanalyysi SWOT. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. PK-RH Pk-yrityksen riskienhallinta. [Viitattu 29.3.2013]. Saatavana:
<http://www.pk-rh.fi/riskilajit/liikeriskit/liiketoiminnan-nelikenttaanalyysi-swot/>

Liiketoimintasuunnitelma (1). Ei päiväystä. [Verkkosivu]. CM Consulting Oy. [Viitattu 5.3.2013]. Saatavana:
<http://www.cmconsulting.fi/web/page.aspx?refid=16>

Liiketoimintasuunnitelma (2). Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Yrityspalvelu Enter. [Viitattu 5.3.2013]. Saatavana:
<http://www.ypenter.fi/?q=KQn8Cz2VfO999UDhdKzNe2qzdgGKYHz85034>

Liiketoimintasuunnitelma (3). Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Työ- ja elinkeinoministeriö. [Viitattu 5.2.2013]. Saatavana:
http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Yrityksen_perustaminen&ppa=paip_Harkitseminen_ja_suunnittelu&aihe=1000007

Liiketoimintasuunnitelmapohja. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Työ- ja elinkeinoministeriö. [Viitattu 23.3.2013]. Saatavana:
<https://ts.yrityssuomi.fi/rest/doc/23323>

- Liiketoimintasuunnitelman ja laskelmien laatiminen. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. [Viitattu 5.2.2013]. Saatavana: https://www.liiketoimintasuunnitelma.com/katso_ohjeet.php
- Lith, P. 2010. Yrittäjäksi palkkatyön tai eläkkeen ohella. [Verkkojulkaisu]. Tilastokeskus. [Viitattu 9.4.2013]. Saatavana: http://www.stat.fi/artikkelit/2010/art_2010-11-10_005.html?s=0
- Luvat. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Valvira, Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto. [Viitattu 21.4.2013]. Saatavana: <http://www.valvira.fi/luvat>
- McKinsey & Company. 1999. Ideasta kasvuyritykseksi: Käsikirja liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Suomentaja Maarit Tillman. Porvoo: WSOY.
- Myynnin ja markkinoinnin tarkoitus. 1.6.2011. [Blogimerkintä]. [Viitattu 29.3.2013]. Saatavana: <http://blog.menestymyynnissa.fi/?p=290>
- Ohjaus ja valvonta. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Valvira, Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto. [Viitattu 21.4.2013]. Saatavana: http://www.valvira.fi/ohjaus_ja_valvonta
- Perustamisopas alkavalle yritykselle 2011. [Verkkojulkaisu]. Uusyrityskeskus. [Viitattu 2.4.2013]. Saatavana: http://www.uusyrityskeskus.fi/sites/uusyrityskeskus.molentum.fi/files/perustamisopas_2011_uyk.pdf
- Puhakka-Tanskanen, A. & Tossavainen, K. 2004. Sosiaali- ja terveysalan yrittäjäyyskoulutus kehittämishankkeena. Teoksessa Rissanen, S. & Sinkkonen, S. (toim.) Hoivayrittäjyys. Juva: PS-kustannus, 99–111.
- Rahoitus. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. [Viitattu 31.3.2013]. Saatavana: http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Yrityksen_perustaminen&ppa=palp_Harkitseminen_ja_suunnittelu&aihe=1000231
- Rissanen, S. & Sinkkonen, S. 2004. Hoivayrittäjyyden käsite, tausta ja erityispiirteet. Teoksessa Rissanen, S. & Sinkkonen, S. (toim.) Hoivayrittäjyys. Juva: PS-kustannus, 12–24.
- Rissanen, S. & Sinkkonen, S. 2004. Hoivayrittäjyys tutkimuksen ja kehittämisen kohteena. Teoksessa Rissanen, S. & Sinkkonen, S. (toim.) Hoivayrittäjyys. Juva: PS-kustannus, 6–11.
- Saastamoinen, J. 2013. Hoiva houkuttaa. Optio 5, 78–83.

- Salmela, M. 5.10.2012. Hoiva-ala valuu vieraisiin käsiin. [Verkkosivu]. Helsingin sanomat. [Viitattu 21.4.2013]. Saatavana: <http://www.hs.fi/paivanlehti/kotimaa/Hoiva-ala+valuu+vieraisiin+k%C3%A4siin/a1349320582143>
- Savolainen, A. 2007. Yleisiä lainsäädännöllisiä ja muita edellytyksiä hyvinvointipalveluiden tuotteistamiselle. Teoksessa Hiltunen, M., Karjalainen, T., Mannio, L., Pättiniemi, P., Pötry, J., Savolainen, A., Tainio, J., Tirkkonen, T. & Välke, R. (toim.) Hyvinvointiyrittäjän liiketoimintaopas. Tallinna: Tietosanoma Oy, 205–2011.
- Sinkkonen, S. & Komulainen, E. 2004. Hoivayrittäjät kunta- ja yrittäjäyhteistyössä. Teoksessa Rissanen, S. & Sinkkonen, S. (toim.) Hoivayrittäjäyys. Juva: PS-kustannus, 120–129.
- Sinkkonen, S. & Rissanen, S. 2004. Hoivayrittäjäyys hyvinvointivaltiossa. Teoksessa Rissanen, S. & Sinkkonen, S. (toim.) Hoivayrittäjäyys. Juva: PS-kustannus, 220–237.
- Sosiaali- ja terveystalvelut. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Sosiaali- ja terveystministeriö. [Viitattu 21.4.2013]. Saatavana: http://www.stm.fi/sosiaali_ja_terveyspalvelut
- Starting a part-time vs. full-time business. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Entrepreneur. [Viitattu 7.4.2013]. Saatavana: <http://www.entrepreneur.com/article/217742>
- SWOT analysis. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Mind Tools Ltd. [Viitattu 29.3.2013]. Saatavana: http://www.mindtools.com/pages/article/newTMC_05.htm
- TEM 2009. Hyvinvointialan kehittäminen 2009. [Verkkosivulkaaisu]. Työ- ja elinkeinoministeriö. Strategiset hankkeet 32/2009. [Viitattu 21.4.2013]. Saatavana: http://www.tem.fi/files/23173/TEM_32_2009_strategiset_hankkeet.pdf
- TEM 2010. Yrittäjäyyskatsaus 2010. [Verkkosivulkaaisu]. Työ- ja elinkeinoministeriö. Työ ja yrittäjäyys 60/2010. [Viitattu 13.4.2013]. Saatavana: http://www.tem.fi/files/27967/TEM_60_2010_netli.pdf
- TEM 2011a. Hyvä 2009–2011. [Verkkosivulkaaisu]. Työ- ja elinkeinoministeriö. Konserni 8/2011. [Viitattu 15.4.2013]. Saatavana: http://www.tem.fi/files/29348/TEM_8_2011_netli.pdf

TEM 2011b. Yrittäjyyskatsaus 2011. [Verkkojulkaisu]. Työ- ja elinkeinoministeriö. Työ ja yrittäjyys 34/2011. [Viitattu 13.4.2013]. Saatavana: http://www.tem.fi/files/31001/TEMjul_34_2011_netti.pdf

TEM 2012. Yrittäjyyskatsaus 2012. [Verkkojulkaisu]. Työ- ja elinkeinoministeriö. Työ ja yrittäjyys 46/2012. [Viitattu 21.4.2013]. Saatavana: http://www.tem.fi/files/35080/TEMjul_46_2012_web.pdf

Tietopankki. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Valvira, Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto. [Viitattu 27.4.2013]. Saatavana: <http://www.valvira.fi/tietopankki>

Toimialaluokitus 2008. Terveyspalvelut. [Verkkosivu]. Tilastokeskus. [Viitattu 15.4.2013]. Saatavana: <http://www.stat.fi/meta/luokitukset/toimiala/001-2008/86.html>

Toren, M. 20.6.2012. 6 tips for making it work as a part-time entrepreneur. [Verkkosivu]. Young Entrepreneur. [Viitattu 13.4.2013]. Saatavana: <http://www.youngentrepreneur.com/blog/6-tips-for-making-it-work-as-a-part-time-entrepreneur/>

Vilkka, H. 12.2.2010. Toiminnallinen opinnäytetyö. [Verkkojulkaisu]. [Viitattu 2.4.2013]. Saatavana: http://vilkka.fi/hanna/Toiminnallinen_ont.pdf

Yrittäjän talous. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. [Viitattu 31.3.2013]. Saatavana: http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Yrityksen_perustaminen&ppa=paip_Harkitseminen_ja_suunnittelu&aihe=1000010

LIITTEET

Liite 1. Liiketoimintasuunnitelmapohja hoiva-alan sivutoimisille yrittäjille

LIITE 1 Liiketoimintasuunnitelma hoiva-alan sivutoimisille yrittäjille

TIIVISTELMÄ LIIKETOIMINTASUUNNITELMASTA

--

YRITYKSEN PERUSTIEDOT

Nimi	Yhteystiedot
Yhtiömuoto	Toimiala
Perustamisaika	Historiatiedot

YRITTTÄJÄN PERUSTIEDOT

Nimi	Yhteystiedot
Koulutus	Aikaisempi työkokemus
Yrittäjäosaaminen	Yrityksen perustamisen motiivit

YRITTÄJÄN VAHVUUDET

Tiedot, taidot ja yrittäjän henkilökohtaiset vahvuudet

Toimialan tuntemus ja osaaminen alalla

Yrittäjän kokemukset, joista hyötyä yritykselle ja liiketoiminnalle

Verkostot

YRITYKSEN LIIKEIDEA

Mitä myydään, kenelle myydään, miten myydään

LIIKETOIMINNAN KUVAUS

Liiketoiminta ja toimiala
Mahdolliset haasteet liiketoiminnassa
Tieto ja kokemus sekä toimialalta, että yrittämisestä
Yrityksen ja yritystoiminnan vahvuudet ja heikkoudet
Yrityksen toimipaikkakunta, onko paras mahdollinen

YRITYKSEN TARJOAMA TUOTE TAI PALVELU

Tuotteen tai palvelun kuvaus
Asiakkaan saamat hyödyt

YRITYKSEN MARKKINAT JA ASIAKKAAT

Tarjottavan tuotteen tai palvelun kysyntä eli markkinat

Asiakas- ja kohderyhmät

KILPAILU

Kilpailevat yritykset, niiden toimipaikat, sekä tarjoamat palvelut

Kilpailussa selviytyminen sekä suurimmat riskit

Kilpailutilanne toimialalla

Yrityksen vahvuudet ja heikkoudet kilpailijoihin nähden

Miten markkinoille päästään ja kauanko tämä kestää

MYynti JA MARKKINOINTI

Miten myynti hoidetaan	Miten markkinointi toteutetaan
------------------------	--------------------------------

STRATEGIA JA TOTEUTUS

Tavoitteiden määrittäminen ja kuinka niihin päästään Yrittäjän resurssit ja voimavarat

KÄYTÄNNÖN JÄRJESTELYT

Toimitilat
Välineet ja kalusto

Pakolliset ja vapaaehtoiset vakuutukset
Mainonta ja markkinointikeinot
Internet-sivut
Lait, luvat ja viranomaisilmoitukset

SWOT-ANALYYSI

Vahvuudet	Heikkoudet
Mahdollisuudet	Uhat

PESTE-ANALYYSI

Poliittiset tekijät	Ekonomiset tekijät
Sosiaaliset tekijät	Teknologiset tekijät
Ekologiset tekijät	

KIRJANPITO JA RAHOITUS

Kirjanpitotoimisto	Paikkakunta
--------------------	-------------

Suunnitelma päivittäisten raha-asioiden hoitamiseen

Muut kirjanpidon ja rahoituksen asiat

Pääoman tarve**INVESTOINNIT****euroa**

+ toimitilat _____

+ koneet, laitteet, kalusteet _____

+ liikeirtaimisto _____

+ muut investointiluonteiset kulut _____

= INVESTOINNIT YHTEENSÄ _____**KÄYTTÖPÄÄOMA****euroa**

+ kulut ennen toiminnan aloittamista _____

+ ensimmäisten toimintakuukausien kulut _____

- vuokrat
- markkinointi
- Internet ja puhelin
- toimistotarvikkeet
- vakuutukset
- kirjanpito
- muut kustannuserät

+ tarvittavat käteisvarat _____

= KÄYTTÖPÄÄOMA YHTEENSÄ _____

+ INVESTOINNIT _____

+ KÄYTTÖPÄÄOMA _____

+ KUSTANNUSYLITYSVARAUS _____

= PÄÄOMAN TARVE YHTEENSÄ _____**MYYNTIKATE****euroa**

Tuotteen myyntihinta _____

- Ainekustannukset _____

- Palkkakustannukset _____

= Muuttuvat kustannukset _____**= MYYNTIKATE** _____

RAHOITUS		euroa
+ Oma rahasijoitus	_____	
+ Tulorahoitus	_____	
= OMA RAHOITUS		_____
+ Lainat eri rahoituslähteistä	_____	
.	_____	
.	_____	
.	_____	
+ Avustukset	_____	
= VIERAS RAHOITUS		_____
= OMA JA VIERAS RAHOITUS YHTEENSÄ		_____